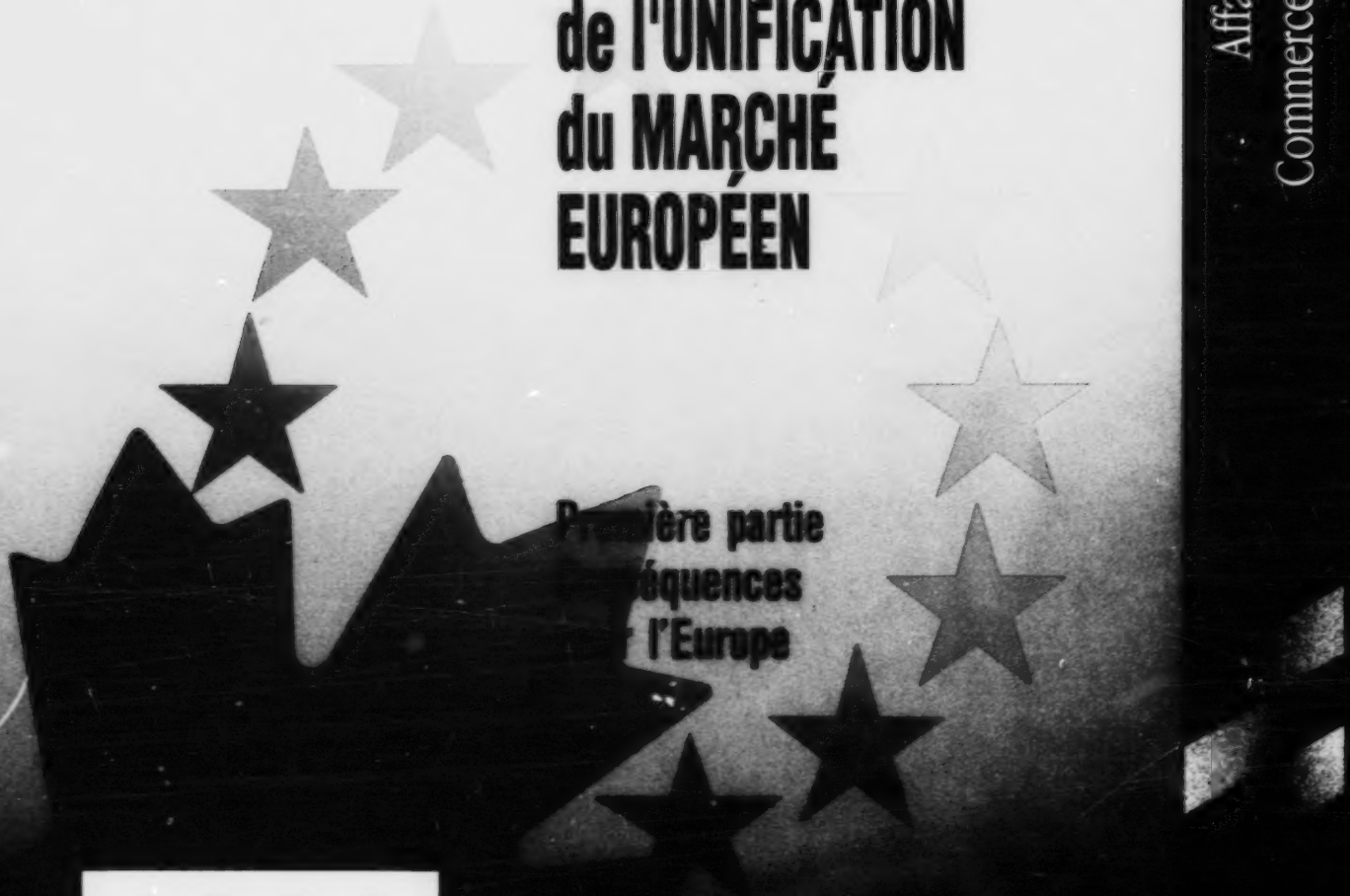
1992 IMPACT de l'UNIFICATION du MARCHÉ EUROPÉEN

Première partie
Conséquences pour l'Europe



1992

CANADA EUROPE

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Canada

1992

IMPACT
DE L'UNIFICATION DU MARCHÉ EUROPÉEN

Première partie
CONSÉQUENCES POUR L'EUROPE

Avril 1989*

* Édition d'avril 1989 inchangée sauf l'annexe I, mise à jour en janvier 1991.

91-05451/

Les opinions et idées exprimées dans cette publication sont celles de l'auteur et des participants aux interviews cités, et ne reflètent pas nécessairement la politique passée ou actuelle du gouvernement du Canada.

© Sa Majesté la Reine en chef du Canada telle que représentée par le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, 1989. Tous droits réservés.

RÉSUMÉ

Objectif du rapport

Le présent rapport est le premier d'une série de plusieurs études qui porteront sur les conséquences qu'aura au Canada le marché unique de la CE.

Ce rapport, préparé par Business International, traite plus particulièrement des "Conséquences pour l'Europe". Il consiste en deux parties : la première reprend les principaux changements législatifs qui sont en train de se produire en Europe et qui influeront sur les politiques des gouvernements européens et sur le cadre des futures relations commerciales avec la CE. La deuxième partie est basée sur un sondage effectué auprès de 425 dirigeants de grandes sociétés européennes, nord-américaines et japonaises actives dans la Communauté européenne.

Le Résumé souligne les principales conclusions contenues dans le rapport. Il contient également un certain nombre de considérations générales dont les gens d'affaires canadiens devraient tenir compte au moment d'arrêter les stratégies (à la fois offensives et défensives) qu'ils adopteront face à la nouvelle Europe.

Principales conclusions

A. Les conséquences sur la législation européenne

Commerce extérieur

Même si la Communauté soutient qu'elle est la puissance commerciale du monde, et qu'elle le restera même après 1992, ses appels répétés pour l'instauration d'une réciprocité de l'accès au marché et pour la préservation de l'équilibre des avantages au sein du GATT ont entretenu un climat de doute. Toutefois, on ne décèle jusqu'à présent aucune preuve concrète d'une augmentation du protectionnisme au sein de la Communauté dans les industries de fabrication ou de services - exception faite du maniement vigoureux par la Communauté de l'arme antidumping.

L'une des priorités de la Communauté pour 1992 est d'établir une politique commune d'importation. Cette politique sera nécessaire pour empêcher les États membres d'introduire de facto des mesures illégales dans le but de protéger des secteurs qui ne seront plus protégés par des règlements. Les divers instruments commerciaux de la Communauté - la clause de sauvegarde, le "nouvel instrument de politique commerciale" concernant les pratiques commerciales déloyales, et surtout les réglementations antidumping - prendront beaucoup plus d'importance encore dans l'avenir. De nouveaux pays et produits cibles seront identifiés, et l'application de ces règlements dans le secteur des services sera à surveiller.

L'accent sera mis de plus en plus sur le contenu régional et les règles d'origine. Fort probablement, les définitions seront revues afin d'établir les règles d'origine comme étant l'endroit où "la phase de fabrication la plus importante" a eu lieu, plutôt que l'endroit où "la dernière phase importante de fabrication" s'est déroulée.

Tandis que nous nous approchons de 1992, les six pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) chercheront à se rapprocher autant que possible de la Communauté européenne. Toutefois, la Communauté n'étudiera aucune nouvelle demande d'adhésion avant 1992, et il est peu probable qu'elle permette à l'AELE de devenir de facto un groupement membre.

Investissements étrangers

Les investissements étrangers continueront d'être bien accueillis en Europe pour autant qu'ils contribuent visiblement à la richesse économique de la région et qu'ils comportent d'importants éléments de création d'emplois ou de transfert de technologies. Les États membres deviendront de plus en plus stricts et sélectifs à propos des stimulants à l'investissement.

D'ici 1992, le principe du traitement national appliqué par le GATT devrait inclure les sociétés de services établies dans la Communauté.

Dans l'espoir de promouvoir la création de sociétés transeuropéennes, la Commission a commencé d'établir un nouveau texte de Statut de société européenne. La Communauté encourage également l'harmonisation de certains aspects du droit des sociétés, dans l'espoir de créer un terrain où les sociétés se concurrenceront à armes égales. Une proposition clé dans ce domaine est la directive concernant les offres publiques d'achat.

Propriété intellectuelle

En 1989, deux événements importants pourraient se produire et mener à une nouvelle approche en matière de protection de la propriété intellectuelle dans la Communauté. Il s'agit de l'adoption du Règlement européen sur les marques et de la mise à effet de la Convention sur le Brevet Communautaire.

La Commission envisage d'étendre le pouvoir de confisquer et de détruire les contrefaçons qui utilisent abusivement une marque de façon à y inclure les droits d'auteur. Cette mesure permettrait également de protéger les logiciels.

La biotechnologie est un secteur où la Communauté est impatiente d'établir une législation spécifique car, à cause des règlements actuels, les sociétés de biotechnologie éprouvent de plus en plus de réticence à investir dans la Communauté européenne.

Homologation des produits et normes techniques

Dans le cadre du programme du marché unique, la Communauté attache une importance particulière à l'obtention d'une reconnaissance mutuelle des autorisations de commercialisation dans toutes les catégories de produits. C'est pourquoi les procédures d'homologation de produits ou d'autorisation de commercialisation deviennent beaucoup plus transparentes et sont soumises à des critères objectifs et clairs. Le but est d'assurer que d'autres entreprises européennes bénéficient du même régime que les entreprises nationales.

Plutôt que de tenter de rédiger des propositions détaillées applicables à l'ensemble de la Communauté, la "nouvelle approche" des normes et des réglementations techniques suppose l'établissement de directives cadres se limitant à prescrire des conditions minimales essentielles concernant l'hygiène et la sécurité publiques, et la protection de l'environnement ou du consommateur. Ces directives cadres sont ensuite élaborées en exigences techniques. Ceci est laissé aux organes de standardisation nationaux ou, lorsque des normes européennes communes sont nécessaires, sera laissé au CEN (Comité européen de normalisation) et au CENELEC (Comité européen de normalisation électro-technique), tous deux basés à Bruxelles.

L'autre élément clé de cette nouvelle approche est le principe de la reconnaissance mutuelle, c'est-à-dire l'acceptation par tous les États membres des produits manufacturés et vendus légalement dans tout autre État membre. Ce principe a été d'abord établi par la Cour de justice européenne, en particulier par sa décision de 1979 à propos de l'affaire "Cassis de Dijon".

Le programme du marché unique comprend également la mise en oeuvre de normes européennes dans les domaines de la technologie de l'information et des télécommunications.

Les marchés publics

Les contrats d'achats nationaux dans la Communauté européenne représentent environ 15 pour cent du PIB de la Communauté.

Malgré l'appui politique que reçoit au sein de la Communauté la libéralisation des marchés publics, les directives actuelles couvrant les contrats de travaux publics et de fournitures n'ont guère réussi jusqu'à présent à ouvrir ces marchés. Le Conseil des Ministres a donc décidé en 1988 de renforcer ses règles, en augmentant la transparence des procédures de soumission par des périodes de notification plus longues et des conditions de publication plus strictes.

La priorité sera donnée aux procédures de soumission dans le domaine de l'eau, des télécommunications, de l'énergie et des transports.

Les pays de la Communauté européenne commenceront également à s'orienter vers une politique commune des achats de défense, par l'intermédiaire du Groupe de programmes européens indépendants de l'OTAN, renforcé par l'Acte unique européen qui fait entrer la défense dans le domaine de la coopération politique.

Programmes de développement technologique

Les programmes technologiques de la Communauté deviennent de plus en plus importants. Ils n'ont pas pour seul but de développer la recherche ou la technologie à proprement parler; ils visent également à coordonner la recherche et le développement à l'échelle nationale.

Il existe une multitude de programmes de recherche et de développement au sein de la Communauté européenne. Les principaux dans le secteur industriel sont ESPRIT pour la technologie de l'information, RACE pour les télécommunications, BRITE pour les technologies de fabrication, et EURAM pour les matériaux de pointe. Ces programmes subventionnent des recherches précompétitives menées en collaboration. Par contre, EUREKA est le principal programme couvrant les projets de développement transeuropéen.

Services de finances, de banques et d'assurances

La libéralisation des marchés des services financiers devient faisable maintenant qu'un accord a été conclu sur l'élimination des derniers contrôles de change sur les mouvements de capitaux.

Dans le secteur des services bancaires et financiers, la Commission a proposé l'introduction d'une licence unique valide à travers la Communauté grâce au principe de la reconnaissance mutuelle.

L'évolution des secteurs financier et bancaire pourrait mener à une banque européenne centrale et à une monnaie commune. Cependant, ces étapes ne sont pas actuellement à l'ordre du jour du programme de 1992.

Dans le secteur des assurances, il existera une distinction claire entre les règlements régissant les grandes entreprises et l'assurance offerte aux particuliers. Par exemple, dans le domaine des assurances autres que l'assurance-vie, les sociétés de la Communauté européenne pourront librement se concurrencer auprès des grandes entreprises.

Autres mesures législatives

Un certain nombre de mesures du programme du marché unique traitent directement de questions environnementales. Mentionnons notamment les directives exigeant l'évaluation de l'impact sur l'environnement des grands projets d'investissements, et fixant un calendrier pour la

limitation progressive des émissions gazeuses provenant des usines dégageant des gaz de combustion et des automobiles, ainsi que le concept de responsabilité civile pour la pollution de l'environnement englobant le principe que "celui qui pollue doit payer", qu'il y ait négligence ou non.

D'autres changements importants de politique ont été traités dans le rapport mais ne figurent pas dans le présent résumé; il s'agit des domaines de la concurrence et des aides d'État, du développement régional, du droit du travail et de la fiscalité.

B. Effets sur les entreprises européennes

Les observations reprises dans cette partie sont basées sur un sondage spécial effectué auprès de 425 sociétés de fabrication et de services actives au sein de la Communauté européenne. L'échantillonnage consistait en 123 sociétés basées dans la Communauté européenne, 56 dans l'AELE, 164 sociétés nord-américaines et 14 firmes japonaises.

Changements structurels

Le programme du marché unique accélérera le rythme des changements structurels déjà en cours dans l'industrie européenne et en précisera les formes. En voici quelques exemples :

- o la concentration accrue des structures de l'industrie;
- o l'accélération des opérations de rachat et de fusion nationales et transfrontalières;
- o la prolifération des alliances transfrontalières en R-D, production et marketing;
- o le recentrage des entreprises sur leurs activités centrales; et
- o la rationalisation des usines à l'échelle européenne.

L'un des facteurs de cet éventuel changement d'orientation est le fait que dans de nombreux secteurs, les marchés fragmentés européens protègent maintenant un nombre trop élevé de sociétés qui ne pourront coexister confortablement sur la scène concurrentielle d'après 1992. Par exemple, il existe 13 constructeurs de locomotives en Europe par rapport à 2 aux États-Unis et 3 ou 4 au Japon. De la même façon, l'Europe a quelque 40 fournisseurs de batteries d'automobiles, contre 4 aux États-Unis; et 11 constructeurs de centraux téléphoniques publics, contre 4 en Amérique du Nord. Dans quelques secteurs, telle l'industrie automobile, où il existe déjà 6 principaux groupes européens, la situation s'aggrave encore avec l'arrivée en Europe des concurrents japonais.

Dans le sondage effectué auprès des industriels européens et entrepris dans le cadre de la présente étude, environ 85 pour cent de toutes les sociétés de fabrication et de services ont indiqué que le programme de 1992 pourrait encourager un élagage modéré ou marqué des concurrents dans leur secteur. On s'attend à ce que cet élagage soit le plus marqué dans l'industrie alimentaire, le génie mécanique et les produits pharmaceutiques, et le moins marqué dans le secteur de l'automobile.

La plupart des industriels interrogés s'attendent à ce que la restructuration qui s'effectue dans leur secteur se produise sous forme de rationalisation en vue d'une réduction des coûts. Toutefois, dans certains secteurs comme les télécommunications, l'impact devrait se faire sentir sous forme de spécialisation de la production.

Les motifs de restructuration pourront varier de secteur en secteur, selon les caractéristiques de l'industrie. Par exemple :

- Les fabricants de produits de base tels que les produits chimiques de base, les papiers et pâtes à papier, les métaux et minéraux et l'énergie font partie de secteurs à forte densité de capital et sont concurrentiels par leur production à bas prix de revient et leur capacité d'assurer la production constante de produits de bonne qualité normalisée. Selon le programme du marché unique, certaines sociétés devront aller plus loin dans leur expansion alors que d'autres devront se concentrer sur des gammes de produits spécifiques.

- Les fabricants de produits de marque (les voitures, les produits alimentaires), comptent sur une stratégie de marketing solide, appuyée par des investissements importants dans les campagnes de publicité internationales destinées à venir en aide aux réseaux locaux de distribution et de services. On prévoit de nouvelles alliances internationales ou d'importantes opérations de rachat, ainsi que des stratégies visant l'achat de parts de marché, la création de marques internationales et l'établissement de grandes usines automatisées.

- Les fabricants de produits sur mesure (par exemple, les pièces de voitures, l'outillage et l'équipement spécialisés) demanderont une collaboration étroite de la R-D avec la clientèle, un rapprochement du client ainsi qu'une qualité supérieure et de bons services après vente. Des fusions et des accords de coopération de toutes sortes (comprenant notamment des arrangements avec les universités locales et les centres de recherches), seront recherchés, plus particulièrement dans les domaines de la technologie de pointe.

- Le commerce de gros et de détail dépendra du choix des emplacements et de la connaissance des besoins du consommateur. L'orientation restera ainsi avant tout régionale. Beaucoup s'interrogent sur la logique des concentrations transfrontalières en dépit des exemples concluants. L'expansion est un moyen d'accroître son pouvoir d'achat, et ainsi d'obtenir des remises plus importantes et une rentabilité supérieure.

- Dans le secteur des services financiers, une concurrence croissante entre les banques et les établissements offrant des services bancaires (y compris les compagnies d'assurances), combinée à l'intégration progressive des marchés financiers, entraînera des changements majeurs. Finalement, survivront les très grands et les spécialistes ayant bien choisi leurs créneaux. L'évolution cependant sera lente.

- Dans les industries à technologie de pointe (c'est-à-dire à forte densité de recherches ou de technologies), il s'agit de se concentrer pour parvenir à la masse critique permettant de soutenir des coûts de R-D de plus en plus élevés. Il devient donc nécessaire d'avoir le marché le plus vaste possible - certainement plus vaste que chacun des différents marchés nationaux d'Europe. Étant donné que de nombreux secteurs à technologie de pointe (les télécommunications, la production d'électricité, l'électronique de défense) sont encore dominés par des champions nationaux protégés de la concurrence, une restructuration massive est inévitable, et d'ailleurs déjà amorcée.

Rachats et fusions/Alliances entre sociétés

La restructuration prendra la forme de rachats et de fusions, de sociétés en participation et d'autres types d'alliances entre sociétés. Le sondage montre que 30 pour cent des entreprises de fabrication et 56 pour cent des sociétés de services ont prédit qu'un accroissement de l'activité de rachat et de fusion aura lieu dans leur secteur par suite du programme de 1992. Les pourcentages étaient même plus élevés lorsqu'on a demandé aux entreprises quels étaient leurs propres projets.

Parmi les trois stratégies fondamentales d'acquisition - horizontale, verticale ou de diversification - les sociétés interrogées penchent très nettement en faveur de la première. Les stratégies d'intégration verticale sont relativement rares, sauf dans les télécommunications, les métaux et les produits chimiques. On a jugé les objectifs de diversification importants pour les

entreprises des secteurs de l'automobile et des produits chimiques et pour les fournisseurs de matériaux de construction. Dans les services financiers et commerciaux, toutefois, aucune stratégie de rachat et de fusion ne domine.

Ce qui frappe dans les résultats, c'est le nombre largement supérieur des rachats et fusions transfrontaliers par rapport à ceux qui sont purement nationaux.

L'apparition du marché unique a également déclenché une explosion d'alliances entre sociétés transfrontalières. Les résultats du sondage montrent que les entreprises s'intéressent aux alliances entre sociétés autant qu'aux rachats et fusions, et dans le cas du secteur automobile et du secteur informatique, même davantage. Ces alliances entre sociétés peuvent prendre des formes variées : coentreprises par actions, participations croisées ou relations contractuelles. La coopération peut prendre la forme de R-D, d'achat de matériel, de production conjointe ou d'accords croisés de marketing.

Gestion de la recherche et de la technologie

Le rôle de la R-D en tant que facteur concurrentiel a été fréquemment signalé tant par les petites que par les grandes entreprises. Près de 40 pour cent des industriels ont indiqué avoir envisagé une augmentation des dépenses de R-D exprimées en pourcentage des ventes, et près de 50 pour cent d'entre eux ont mentionné la nécessité de réduire la durée de la phase de mise au point des produits. Les entreprises de construction mécanique attachent la plus haute importance à ces deux objectifs, tandis que plusieurs autres secteurs tels que l'automobile, l'électricité/ électronique, le traitement électronique des données, les produits pharmaceutiques et les télécommunications, accordent également une grande importance à l'innovation plus rapide des produits.

Les industries de pointe de la CE soulignent l'importance de la répartition des coûts de R-D sur un marché plus large. L'absence d'un tel marché est citée comme un handicap majeur en matière de compétitivité par rapport aux rivaux américains et japonais.

La collaboration en matière de R-D est considérée par beaucoup comme un moyen d'atteindre une masse critique dans la fonction de recherche. Plus de 40 pour cent des sociétés de la CE et de l'AELE ayant répondu au sondage prévoient participer à des projets collectifs de R-D dans le cadre d'EUREKA, d'ESPRIT, de RACE, etc.

Le sondage indique que la gestion de la R-D dans un marché intégré entraînera le développement d'équipes de recherche multinationales.

Le sondage indique également que le pourcentage d'entreprises envisageant de mettre l'accent sur les licences ou les achats de technologie était presqu'aussi important que celui des entreprises qui projetaient d'augmenter leurs dépenses en R-D. En fait, dans plusieurs secteurs, ce pourcentage était plus élevé, en particulier pour les matériaux de construction et les produits pharmaceutiques.

Stratégies d'investissements

Les stratégies d'investissements varient grandement parmi les différents types d'entreprises ayant répondu au sondage.

Par exemple, alors que près de la moitié des entreprises basées dans la CE ont indiqué qu'elles souhaitaient axer leurs investissements sur d'autres marchés de la CE, plus de la moitié prévoyaient également étendre leurs investissements dans les marchés nord-américains et outre-mer.

Des entreprises de l'AELE renforcent leur présence dans la CE. Elles accordent une préférence marquée, dans leurs projets d'investissements, à la production locale dans la CE, aux rachats d'entreprises de la CE et aux alliances avec de telles entreprises. Elles établissent également une capacité interne d'augmenter les exportations vers la CE.

Pour les entreprises multinationales américaines, le programme 1992 a donné à l'Europe une priorité élevée dans leurs projets d'investissements. Le résultat est un nouvel accroissement des investissements directs par les multinationales américaines en Europe, surtout par réinvestissement des bénéfices.

Des sociétés japonaises et coréennes, confrontées aux barrières permanentes à leurs exportations, ont conclu que la seule façon d'assurer l'accès au marché communautaire d'après 1992 est d'investir dans la CE. Les investissements japonais directs dans la première moitié de 1988-1989 étaient supérieurs de 25 pour cent à ceux de l'année précédente.

Stratégies de marketing

Quel que soit leur nationalité ou secteur, les industriels qui ont participé à l'enquête ont mentionné que le marketing et la distribution seraient les activités les plus affectées par le programme de marché unique. Quant aux sociétés de services, elles mettaient également le marketing en première place.

Il est important de savoir à quel point le marché unique atténuera les disparités nationales au sein de l'Europe. En examinant les implications de 1992 pour l'évolution de leur marché, certains chefs d'entreprises prévoient l'émergence d'un "Euroconsommateur". L'idée de l'homogénéité prédomine surtout dans les secteurs de l'énergie, des métaux, de l'automobile, de l'électricité et de l'électronique et des assurances. Cependant, d'autres accordent beaucoup d'importance à la différenciation qui subsiste entre les marchés nationaux. L'attente d'une différenciation permanente est fortement marquée dans les secteurs des matériaux de construction, de la distribution, de l'informatique, des services bancaires et des produits de consommation.

La segmentation est l'élément clé de la stratégie de marketing de la majorité des sociétés de fabrication et de services interrogées. La tendance générale est à la recherche de créneaux au niveau paneuropéen plutôt que national - bien que ce dernier prédomine dans le bâtiment et les services financiers.

Les avis sont partagés sur l'ampleur que prendra l'expansion des activités des grossistes et des détaillants à travers le marché de la Communauté. Le petit échantillon d'entreprises de distribution ayant répondu à l'enquête était divisé à moitié entre celles qui sont tournées vers des créneaux paneuropéens et celles qui sont axées sur des créneaux nationaux.

Le marché unique incite fortement à coordonner le marketing et à rationaliser la distribution physique. Plus de la moitié des industriels qui ont répondu au sondage projettent de resserrer leur contrôle sur le marketing et les opérations de service, plus particulièrement dans les secteurs de l'automobile, de l'informatique et des métaux.

L'intendance est un autre domaine qui subira d'importants changements après 1992. Un tiers de toutes les sociétés industrielles interrogées ont fait part de leur projet de centraliser la distribution physique, les entreprises de métaux et de minéraux étant les plus déterminées en ce sens. Le principal point d'intérêt consiste à décider où centraliser les opérations de production et d'entreposage.

Les efforts faits pour repenser les systèmes de distribution, soit en informatisant, soit en centralisant l'entreposage, visent à réduire les coûts et à accélérer les livraisons. D'une manière générale, 38 pour cent des entreprises manufacturières interrogées projettent de faire usage de

réseaux informatiques pour suivre les courbes de vente; 43 pour cent cherchent à réduire les stocks dans le système de distribution; et 64 pour cent espèrent réduire les délais de livraison et mieux répondre aux besoins de leurs clients.

Les grands courants d'importation et d'exportation

Soixante-neuf pour cent des industriels interrogés ont prédit que le programme de 1992 aura un impact modéré ou marqué sur l'accroissement des échanges intracommunautaires. On s'attend à ce que la croissance des échanges intracommunautaires soit généralement plus forte que la concurrence provenant d'importations non communautaires, mais dans trois secteurs (automobile, électrique/électronique et métaux) les accroissements des importations communautaires et non communautaires reçoivent des scores égaux.

Du côté de l'exportation, près des deux tiers des entreprises de la Communauté ont insisté sur l'augmentation des ventes vers d'autres marchés de la CE, alors qu'un tiers a privilégié les exportations vers le reste du monde.

En ce qui concerne les approvisionnements, 36 pour cent des entreprises de fabrication ont indiqué qu'elles allaient privilégier fortement les achats auprès des autres pays membres. Les entreprises de construction mécanique sont les plus intéressées en ce sens avec un score de 68 pour cent, tandis qu'à l'autre extrême, dans les télécommunications, cette option recueille seulement 9 pour cent.

Les réponses font apparaître un intérêt très vif pour la réduction des inventaires en usine grâce à la gestion des inventaires par la technique du "juste-à-temps", par exemple, particulièrement dans les secteurs de la construction mécanique, de l'outillage, de l'informatique et de l'automobile.

De nombreux chefs d'entreprises ont affirmé que leur société allait maintenir une politique d'approvisionnement balancée entre leurs fournisseurs communautaires et non-communautaires, justifiée par des considérations strictement commerciales ou stratégiques. Cependant, plusieurs dirigeants se sont inquiétés des politiques communautaires, telles que les pressions antidumping de la Communauté, qui pourraient limiter leur liberté d'achat à l'extérieur.

Un des objectifs fondamentaux du programme de 1992 est de développer des industries européennes capables de tenir tête à leurs rivales américaines ou japonaises dans la course mondiale à la concurrence. Le sondage tend à indiquer que les entreprises de la Communauté resteront tournées vers l'extérieur. En fait, l'un des résultats les plus frappants est la forte proportion d'entreprises qui voient uniquement l'Europe dans le cadre d'une stratégie mondiale - plus de 60 pour cent de réponses en ce sens tant dans l'industrie que dans les services et plus de 80 pour cent dans l'informatique, la construction mécanique et les télécommunications.

Coûts et compétitivité

L'examen des économies de coûts éventuelles dues au marché unique commence habituellement avec l'élimination des contrôles aux frontières. Dans des études de la Commission, on estime que le coût que représente, pour les entreprises, le respect des formalités de douane dans le commerce intracommunautaire atteint en moyenne 1,5 pour cent de la valeur des expéditions. Bien qu'ils ne constituent qu'une partie relativement infime de la valeur totale des expéditions, ces coûts peuvent être un facteur important à prendre en considération lorsque les marges bénéficiaires sont étroites. En outre, les retards et les incertitudes aux frontières posent de plus en plus de problèmes à mesure que la gestion "juste-à-temps" prend de l'importance. Ce sont les distributeurs de gros et de détail qui s'intéressent le plus à ce point de l'ordre du jour du marché unique.

Les industriels prévoient d'importantes économies de coûts grâce à la restructuration et à l'abaissement du coût des intrants.

- Rationalisation : Pour assurer des bénéfices sains à long terme, les entreprises prendront des mesures pour concentrer et spécialiser leur production dans des usines différentes, fermeront certaines installations, et simplifieront leurs gammes de produits. Ce sont dans les secteurs comme les métaux, l'outillage, les matériaux de construction, l'alimentation et l'industrie mécanique que la rationalisation permettra de réaliser des économies importantes.

- Économies d'échelle : Il s'agit d'un élément prépondérant pour les entreprises de l'industrie automobile, l'électronique, l'alimentation et les télécommunications.

- Accès à des intrants meilleur marché : Particulièrement intéressant pour l'industrie mécanique et les entreprises fabriquant des outillages.

- Baisse des frais financiers : La baisse des frais financiers est la principale préoccupation des entreprises de construction, mais d'un intérêt général pour tous les secteurs. De nombreux dirigeants s'attendent à tirer profit de la libéralisation des services bancaires.

Incidences sur le milieu canadien des affaires

Considérations stratégiques

Malgré les retards occasionnels, le programme de marché unique se poursuit. Plus de 40 pour cent de la législation a déjà été adoptée. Le milieu canadien des affaires peut considérer que l'objectif 1992 sera réalisé.

L'étendue du processus de déréglementation et de réglementation dans la Communauté économique européenne est si important que la plupart des entreprises canadiennes devront sérieusement réévaluer leur stratégie en Europe. L'impact du marché unique ne sera pas limité aux douze États membres de la CE. Les six pays de l'AELE ont déjà pris des mesures pour aligner leur législation sur celle de la CE.

Accès au marché

Les règles régissant l'accès que les exportateurs et les entreprises étrangères auront au marché unique ne sont pas encore claires. Cependant, il est significatif que, dans la plupart des secteurs, les entreprises établies dans la CE ayant répondu à l'enquête estiment que le principal impact du programme de 1992 sera d'intensifier la concurrence non communautaire, plutôt que de dresser des barrières plus hautes dans la CE. Les exceptions étaient l'automobile, l'acier et les télécommunications.

Il est également important de reconnaître que les négociations commerciales multilatérales (NCM) d'Uruguay auront un effet marqué sur l'évolution du marché unique. Le GATT représente une contrainte sur la forme du marché interne de la CE en imposant le respect d'obligations internationales déjà fixées dans l'Accord général. L'Uruguay Round offre une possibilité additionnelle pour les pays tiers d'influencer la forme du programme de 1992 au moyen de négociations bilatérales avec la Communauté dans le cadre des NCM et par le biais de disciplines améliorées dans des secteurs tels que le Code du GATT sur les normes techniques, et dans les négociations sur l'accès au marché concernant les règles d'origine et les marchés publics.

Étant donné qu'on s'attend à ce que les NCM soient terminées avant 1992, les résultats obtenus sur les "nouveaux thèmes" que sont les services, la propriété intellectuelle et les mesures d'investissement liées au commerce affecteront probablement également la forme finale des ententes avec la Communauté.

Décisions en matière d'acquisitions

Par suite de la restructuration en cours, les sociétés communautaires clientes devraient être moins nombreuses et plus importantes. Les entreprises canadiennes auront affaire à des entreprises de la CE plus importantes. Cela comprend de petites entreprises ayant acquis une taille moyenne.

Les entreprises de la CE prévoient ajuster leur politique d'acquisition en rationalisant les réseaux de fournisseurs et en concentrant les commandes de façon à optimiser leur pouvoir d'achat. Cependant, peu de sociétés sont prêtes à dépendre de fournisseurs uniques.

L'insistance marquée sur la production juste-à-temps dans la CE conduira à de nouvelles relations avec le fournisseur basées sur la proximité, de bonnes communications et des systèmes d'information compatibles (matériel et logiciel). De la même façon, le perfectionnement des techniques de production, avec des solutions faisant appel à des systèmes informatiques intégrés, demande une étroite coopération avec le client, ce qui favorisera une plus grande régionalisation des fournisseurs.

Au moment d'acquérir la technologie, la préoccupation dominante des entreprises de la CE est d'obtenir la meilleure technologie, d'où qu'elle provienne. Les entreprises de la CE montrent une forte tendance à se tourner à l'extérieur de l'Europe, et spécialement vers l'Amérique du Nord, pour des concédants éventuels de technologie.

Marchés publics

L'accès des exportateurs canadiens aux marchés publics communautaires libéralisés sera régi par les règles existantes du GATT et par tous les nouveaux accords négociés au cours de l'Uruguay Round.

Cependant, pour les entreprises canadiennes produisant dans la CE où les offres d'approvisionnement sont équivalentes, la préférence communautaire pourrait être invoquée pour exclure les offres qui présentent moins de 50 pour cent de contenu communautaire.

Investissements

Les entreprises hors CE (AELE, Amérique du Nord ou Japon) mettront l'accent sur les investissements dans des installations de production dans le marché unique plutôt que sur l'approvisionnement au moyen d'exportations.

À l'origine, les investissements générés par le marché unique seront orientés vers les pays et les régions offrant la meilleure infrastructure et la main-d'oeuvre la plus qualifiée. Les entreprises de fabrication ont désigné la France, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne comme leurs sites de production et d'exportation préférés à d'autres marchés de la CE. La tendance vaut également pour les entreprises dans le secteur des services, sauf que le Royaume-Uni et l'Allemagne de l'Ouest jouissent d'une préférence marquée.

Marketing et distribution

Pour les entreprises de fabrication, les réseaux de distribution paneuropéens seront une arme concurrentielle déterminante à mesure que les barrières et les coûts d'expédition transfrontaliers seront abaissés.

On prévoit également une diminution des niveaux de distribution, étant donné que, dans de nombreux cas, le besoin de distributeurs nationaux aura disparu.

De nombreuses entreprises de la CE centraliseront leur distribution physique. En particulier, d'importants centres aux Pays-Bas se classent au premier rang dans les projets d'entreprises de la CE. Les Pays-Bas constituent un choix solide pour des centres de distribution en raison de leur situation centrale, de l'existence de ports et d'aéroports importants, et d'une industrie de camionnage solide.

Barrières techniques

Les entreprises de fabrication de la CE interrogées aux fins de ce rapport ont désigné le retrait des barrières techniques au commerce intracommunautaire et la création de normes communautaires communes comme les deux conséquences les plus positives du programme de 1992. Cependant, seulement un tiers des entreprises prévoient que des progrès à cet égard seront réalisés d'ici 1992 : la plupart ne prévoient pas d'importants résultats avant 1995.

Les fournisseurs étrangers protégés par le principe du traitement national consacré par le GATT profiteront des nouveaux procédés d'approbation de produits qui sont mis en place en vertu du programme du marché unique.

Pour les fournisseurs hors CE, une reconnaissance mutuelle sous-entend qu'une société peut rendre son produit conforme aux normes du pays membre qui lui conviennent le mieux, puis acheminer toutes ses exportations vers la CE par ce pays. Cela semble être une amélioration par rapport à la situation actuelle où l'exportateur doit obtenir une autorisation de chaque pays membre dans lequel il décide de vendre.

Les fournisseurs extérieurs seront traités comme les entreprises locales pour ce qui est de l'accès aux procédures nationales de certification, mais la CE a signalé qu'elle ne reconnaîtra les essais et les certificats émis par des pays tiers que si une reconnaissance mutuelle a été négociée par Bruxelles (et non pas par des pays membres à titre individuel).

Programmes technologiques

En théorie, les entreprises étrangères opérant dans la Communauté seront invitées à participer à tous les programmes communautaires de R-D dans la mesure où elles ont quelque chose de spécial à offrir et que leurs recherches sont effectuées dans des laboratoires situés dans la CE.

Services

Les entreprises du secteur des services (particulièrement bancaires et financiers) de même que les entreprises de fabrication ont classé la libéralisation des services financiers et la libre circulation des capitaux comme deux avantages très importants du programme du marché unique.

La libre circulation du personnel est de première importance pour les services commerciaux, un groupe qui comprend les comptables, les études juridiques et les experts-conseils en génie - dont le personnel profitera après 1992 de la reconnaissance mutuelle de leurs qualifications professionnelles.

Même si aucune barrière juridique n'est posée aux entreprises de services non européennes qui sont situées dans la CE, une préférence de facto pour les sociétés européennes fera qu'il sera nettement avantageux de paraître aussi "européen" que possible.

Concurrence accrue de la part d'entreprises européennes

Près de 60 pour cent des entreprises de fabrication de la CE interrogées et 45 pour cent des sociétés de services ont jugé que le programme de 1992 aura un effet modéré ou marqué sur le renforcement des entreprises de la CE à titre de concurrents sur les marchés tiers.

PRÉFACE

Le ministère des Affaires extérieures est heureux de présenter la première partie d'une étude sur l'impact de l'unification du marché européen. Ce rapport *Les conséquences pour l'Europe* décrit les principaux effets économiques et commerciaux de l'intégration et donne une idée claire de la situation, des attentes générales et des réactions des industries et des gouvernements européens relativement à la législation et aux mesures d'exécution que suppose le processus.

Pour les besoins de cette partie, Business International - le service de consultants de la revue *The Economist* - a effectué un sondage auprès de 425 dirigeants d'entreprises européennes et non européennes afin de recueillir leurs vues au sujet du Marché unique et de ses effets sur leur industrie et sur leur stratégie commerciale.

La deuxième partie de l'étude s'attachera aux conséquences de l'unification pour des secteurs canadiens spécifiques, en termes de commerce, d'investissement et de technologie. Elle paraîtra par secteur entre l'automne 1989 et le début de 1990. Une troisième partie analysera les réactions d'autres marchés non communautaires.

La création d'un Marché unique de 325 millions de consommateurs offrira de nouveaux débouchés au Canada. S'il veut en tirer parti, il doit s'y préparer dès maintenant.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES ABRÉVIATIONS 7

INTRODUCTION 8

A. EFFETS SUR LES ENTREPRISES EUROPÉENNES 11

A.1 Changements structurels 12

Taille... Structure... Emplacement... Comment les sociétés européennes vont-elles changer en tant que clients?

A.2 Rachats, fusions, sociétés de participation et alliances 27

Préférences de l'industrie... Les stratégies et les motivations R-F... Grands axes géographiques... Sociétés en participation et alliances

A.3 Gestion de la recherche et de la technologie 35

Gestion de la R-D à l'échelle européenne... Licences

A.4 Investissements en Europe et hors d'Europe 40

Investissements des entreprises de la CE...Investissements des entreprises non membres de la CE

A.5 Organisation du marketing en Europe 45

Les stratégies de marketing: paneuropéennes ou nationales... Les distributeurs paneuropéens... Consolider les réseaux de distribution... Centraliser le contrôle du marketing... Centraliser la distribution matérielle

A.6 Propension à exporter et à importer 53

Les grands courants d'importation et d'exportation... Les approvisionnements... Les entreprises de la Communauté dans la concurrence mondiale

A.7 Coûts et compétitivité 58

Économies au niveau des coûts... Prix et rentabilité... Compétitivité internationale

B. EFFETS SUR LES POLITIQUES DES GOUVERNEMENTS EUROPÉENS 65

B.1 Commerce extérieur 66

La réciprocité deviendra-t-elle protectionnisme?... Attitudes vis-à-vis des négociations commerciales du GATT... et le code du GATT concernant les marchés publics... L'avenir de l'article 115... Instruments concernant les échanges communautaires... Contenu régional/règles d'origine... Contenu régional et investissements intérieurs... Relations avec les pays de l'AELE... Perspectives de l'industrie

B.2 Investissements étrangers 76

Le traitement national... Droits d'établissement... Les Statuts de société européenne... Groupements d'intérêt économique européen... La réglementation des OPA... Perspectives de l'industrie

B.3 La propriété intellectuelle 81

Brevets... Marques... Contrôle des contrefaçons... Droits d'auteur... Biotechnologie... Licences de brevet et accords de savoir-faire

B.4 Homologation des produits/Autorisations de commercialisation 86

L'harmonisation technique: une méthode nouvelle... Normes européennes.. Perspectives pour les secteurs clés... Éviter de nouvelles entraves... Perspectives pour l'industrie

B.5 La politique de la concurrence et les aides d'État 95

Contrôle des fusions... Exemptions par catégories... Perquisitions surprises... Les aides d'État... L'inventaire des aides d'État... Remboursement des aides illégales... Procédures de notification... Perspectives de l'industrie

B.6 Développement régional 102

Les fonds structurels... Les aides d'État...

B.7 Main-d'oeuvre et emploi 104

La dimension sociale... Libre circulation... Licenciements... Perspectives de l'industrie

B.8 Programmes de développement technologique 108

Le club européen de R-D... Les programmes communautaires de R-D en collaboration... Normes... Perspectives de l'industrie

B.9 Protection de l'environnement 112

Problèmes d'harmonisation... Perspectives de l'industrie

B.10 Marchés publics 114

Efforts de libéralisation... Réciprocité... La proposition d'immobilisation... L'article 90 dans les télécommunications... Achats de défense... Perspectives de l'industrie

B.11 Fiscalité 118

Taxes à la valeur ajoutée... Impôts directs... Impôts sur l'épargne... Perspectives de l'industrie

B.12 Finances et banques 122

Libéraliser les mouvements de capitaux... Les services bancaires... Les services d'investissement... Assurance... Protection des actionnaires... Utilisation de l'ECU dans les affaires... Perspectives de l'industrie

ANNEXES 133

I. Législation concernant le grand marché intérieur 134

II. Incidence de 1992 sur les affaires 164

BIBLIOGRAPHIE

Liste des graphiques et des tableaux

Graphique A1.1 Élimination par la concurrence 13
Graphique A1.2 Restructuration dans l'industrie 14
Graphique A1.3 Réduction des coûts ou recherche d'un créneau 16
Graphique A1.4 Techniques souples de fabrication 17
Graphique A1.5 Rationaliser la fabrication en Europe 20
Tableau A1.1 Pays préférés par secteur 21
Graphique A1.6 Pays préférés par les industriels 22
Graphique A1.7 Pays préférés par le secteur des services 23
Graphique A1.8 Clients moins nombreux/mais plus importants 25
Graphique A1.9 Révision des politiques d'achat 26

Graphique A2.1 Accroissement des activités R-F 27
Graphique A2.2 Types des stratégies R-F 30
Graphique A2.3 R-F: Courants géographiques 32
Graphique A2.4 R-F ou société en participation/alliances 33
Graphique A2.5 Sociétés en participation/alliances: courants géographiques 34

Graphique A3.1 Effort en R-D accru 35
Graphique A3.2 Gestion R-D en Europe 37
Graphique A3.3 R-D ou accords de licences 38
Graphique A3.4 Sources de technologie 39

Graphique A4.1 Investissements transfrontaliers 40
Graphique A4.2 Investissements par des sociétés CE 41
Graphique A4.3 Investissements par des sociétés non CE 43

Graphique A5.1 Le consommateur: européen ou national 45
Graphique A5.2 Recherche de créneaux 46
Graphique A5.3 Réorganiser la distribution 48
Graphique A5.4 Centraliser davantage 50
Graphique A5.5 Améliorer la distribution 52

Graphique A6.1 Accroissement des importations 53
Graphique A6.2 Entreprises CE: accroissement des exportations 54
Graphique A6.3 Approvisionnement accru dans les pays de la CE 55
Graphique A6.4 L'Europe dans la stratégie mondiale 56

Graphique A7.1 Coûts de production plus faibles 59
Graphique A7.2 Autres économies au niveau du coût 60
Graphique A7.3 Pressions sur les prix et les marges 62
Graphique A7.4 Entreprises de la CE: meilleurs concurrents mondiaux 64

Graphique B1.1 Politiques de commerce extérieur de la CE 73
Graphique B1.2 Concurrence accrue ou barrières renforcées 74

Graphique B2.1 Accroissement de la concurrence non CE 79

Graphique B4.1 Entraves techniques et normes communes 90

Graphique B5.1 Réduction des aides/subventions d'État 100

Graphique B7.1 Libre mouvement des personnes 106

Graphique B8.1 Participation à des projets collectifs en R-D 110

Graphique B10.1 Ouverture des marchés publics 116

Graphique B11.1 Harmonisation de la fiscalité indirecte 120

Graphique B12.1 Déréglementation financière 127

LISTE DES ABRÉVIATIONS

AELE	Association européenne de libre-échange
AMUE	Association pour l'Union monétaire de l'Europe
AUE	Acte unique européen
BEI	Banque européenne d'investissement
CBC	Convention sur le brevet communautaire
CE	Communauté européenne
DAU	Document administratif unique
ECU	European Currency Unit
FDA	Federal Drug Administration (États-Unis)
FEDER	Fonds européen de développement régional
FSE	Fonds social européen
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GIEE	Groupement d'intérêt économique européen
GPEI	Groupe de programme européen indépendant
NIPC	Nouvel instrument de politique commerciale
OPA	Offre publique d'achat
OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
PCI	Politique commune d'importation
PE	Parlement européen
PIB	Produit intérieur brut
PNI	Pays nouvellement industrialisés
PPI	Protection de la propriété intellectuelle
PTT	Postes, télégraphes et téléphones (agences gouvernementales)
R-D	Recherche et développement
R-F	Rachats et fusions
RFA	République fédérale d'Allemagne
RNIS	Réseau numérique à intégration de services
SME	Système monétaire européen
TED	Traitement électronique des données
TVA	Taxe à la valeur ajoutée

NOTE: Les valeurs en dollars sont données en devises américaines dans ce rapport.

INTRODUCTION

La Communauté européenne s'est engagée dans un long processus qui aboutira à la libéralisation totale de son marché intérieur. D'ici 1992, il est probable que la plus grande partie, voire l'ensemble, des entraves intérieures à la libre circulation des biens, des gens, des capitaux et des services entre les douze États membres de la Communauté seront éliminées. Le grand objectif de cet ambitieux projet est de donner à l'industrie européenne une force concurrentielle internationale en s'appuyant sur un marché unifié de 325 millions de consommateurs.

L'idée d'un marché unique n'est pas nouvelle dans la Communauté. En 1957, le Traité de Rome sanctionnait la création de la Communauté européenne et dressait le cadre juridique de toutes les mesures proposées dans le Livre blanc de 1985 sur l'achèvement du marché intérieur. En effet, le Livre blanc proposait environ 300 mesures qui, une fois mises en vigueur, devraient permettre d'atteindre la libéralisation totale du grand marché européen. En 1986, les États membres du Parlement européen adoptaient l'Acte unique européen, qui donnait à la Commission européenne le pouvoir d'appliquer les mesures législatives qui aboutiront à la création d'un marché unique en 1992.

Cette situation présente pour le Canada des défis et des débouchés de taille. S'ils respectent la date cible de 1992, les douze États membres de la Communauté européenne donneront naissance au plus grand bloc commercial au monde, avec un PIB égal à celui des États-Unis. La Communauté européenne représente un cinquième du commerce mondial. Elle se situe au deuxième rang des marchés d'exportation du Canada. Elle est, hors du continent américain, notre plus importante source d'investissements étrangers, de recherche et de développement et de tourisme. Tout changement dans les règles commerciales européennes aura un impact sur le Canada, non seulement sur les exportations canadiennes vers l'Europe et les pays tiers, mais également, au fur et à mesure que la concurrence européenne s'accentuera, sur le marché intérieur canadien.

Il est de toute évidence important que les Canadiens commencent dès maintenant à se préparer pour 1992, de façon à relever les défis, à tirer parti des débouchés et à s'adapter aux changements qui se présenteront.

Le gouvernement canadien s'applique actuellement à évaluer ce que le marché unique signifie pour le Canada et son économie. À cet effet, il a mis au point une stratégie globale intitulée **"Défi 1992"**.

Ce programme couvre trois objectifs :

- Le premier objectif est d'obtenir une évaluation précise des conséquences du marché unique pour le Canada.

Des groupes de travail ont déjà été mis sur pied pour étudier dans quelle mesure la législation propre au marché unique pourrait affecter les différents secteurs canadiens. Des rapports réguliers ont été établis avec les provinces et le secteur privé dans le but d'identifier et d'analyser les répercussions possibles.

- Le deuxième objectif est de faciliter la sensibilisation aux débouchés et aux défis qui découleront de l'achèvement du marché unique.

Le présent document constitue le début d'une série d'études destinées à aider les sociétés canadiennes à évaluer les conséquences de 1992.

- Le troisième objectif est de mettre en oeuvre des façons adéquates et efficaces d'exploiter les débouchés de 1992.

La réaction du gouvernement canadien au défi de 1992 portera principalement sur la promotion des échanges et des investissements et sur les projets de coopération dans le domaine des sciences et de la technologie en vue d'aider le milieu canadien des affaires à tirer parti des débouchés de 1992. Le programme comprendra notamment la promotion commerciale de certains secteurs, des coentreprises et des projets de transfert de technologie, la promotion des investissements et des programmes de formation destinés aux nouveaux exportateurs vers la CE.

A. EFFETS SUR LES ENTREPRISES EUROPÉENNES

A.1 CHANGEMENTS STRUCTURELS

La perspective du marché unique dans les années 1990 n'est pas seule responsable des changements structurels qui affectent les industries et les services en Europe. Les entreprises d'Europe doivent également faire face aux autres changements qui surviennent sur la scène économique européenne et mondiale - la concurrence mondiale qui envahit de nombreux secteurs, des bonds considérables dans les taux de change réels par rapport au dollar et au yen, le défi des pays nouvellement industrialisés, la déréglementation, les nouvelles règles de protection de l'environnement qui forcent à modifier les produits et les technologies, enfin l'évolution des marchés européens et le progrès accéléré des technologies.

Le programme du marché unique de 1992 accélère néanmoins les changements structurels déjà en cours dans l'industrie européenne et précise leur forme. Voici quelques exemples:

- la concentration accrue des structures de l'industrie;
- les opérations de rachats et fusions nationales et transfrontalières qui s'accélèrent;
- les alliances transfrontalières en recherche et développement (R-D), production et marketing qui prolifèrent;
- l'intérêt pour les marchés haut de gamme et des produits et activités à valeur ajoutée supérieure;
- le recentrage des entreprises sur leurs activités centrales, en abandonnant leurs activités périphériques;
- la recherche de parts dominantes du marché (sur des marchés qui se redéfinissent eux-mêmes dans le contexte paneuropéen ou mondial);
- la rationalisation des usines à l'échelle européenne;
- les efforts en vue de réduire les coûts, relever la productivité et améliorer la qualité;
- l'innovation plus rapide et la durée de vie plus courte des produits;
- l'introduction de l'automation et de l'informatique.

La tendance aux réductions massives d'emplois que l'industrie a connue au début des années 1980 est stoppée, sinon renversée, grâce au redressement économique général des deux dernières années. Mais certains craignent que la restructuration associée à 1992 ne conduise à une nouvelle vague de perte d'emplois. Même le Rapport Cecchini habituellement optimiste, qu'a présenté la Commission de la Communauté européenne, entrevoit jusqu'à 500 000 emplois perdus avant que le marché unique ne génère à nouveau une création nette d'emplois. C'est pourquoi la Commission réclame d'urgence une "dimension sociale" dans le programme de 1992, afin de parer à un contrecoup des syndicats et de l'opinion publique.

Entre-temps l'industrie semble également prendre conscience des grands défis que les entreprises doivent relever, si l'on veut réaliser l'objectif de 1992. D'éminents chefs d'entreprises, comme Sir John Harvey-Jones au Royaume-Uni, signalent le danger de voir disparaître la moitié des sociétés d'Europe durant le passage vers le marché unique.

Une des causes de cette éventuelle élimination est le fait que dans tant de secteurs les marchés fragmentés de l'Europe protègent encore un nombre trop élevé de sociétés qui ne survivront pas aux assauts de la concurrence après 1992. Ainsi, Percy Barnevik en Suède (Pdg du géant électrique, Asea Brown Boveri, récemment fusionné) observe que les constructeurs de locomotives en Europe sont au nombre de 13 et que ce chiffre doit diminuer si l'Europe veut tenir tête aux deux constructeurs des États-Unis et aux 3 ou 4 du Japon. De la même façon, l'Europe a quelque 40 fournisseurs de batteries d'automobile, contre 4 aux États-Unis; 11 constructeurs de centraux téléphoniques publics, contre 4 en Amérique du Nord; et ainsi de suite.

Dans certains secteurs déjà surchargés, la situation s'aggrave, à mesure que les concurrents étrangers se pressent sur le marché européen avec de nouvelles capacités. L'industrie automobile en est un bon exemple, avec six grands constructeurs automobiles déjà établis en Europe, plus Nissan qui augmente sa production au Royaume-Uni et Toyota qui s'annonce à l'horizon.

Le plus souvent, toutefois, les nouveaux venus non originaires de la Communauté préfèrent la méthode de l'acquisition qui leur permet de construire une base solide dans le marché unique, sans pour cela augmenter la capacité existante. Les entreprises de l'AELE adoptent généralement cette stratégie - par exemple, ABB pour les centrales électriques et le matériel ferroviaire, Electrolux pour l'électroménager, Nokia pour les postes de télévision. Cette méthode peut d'ailleurs aider à résoudre les problèmes structurels

existants, en regroupant les constructeurs de la Communauté affaiblis en un petit nombre d'entreprises (serait-ce même à capital étranger) plus importantes et plus fortes.

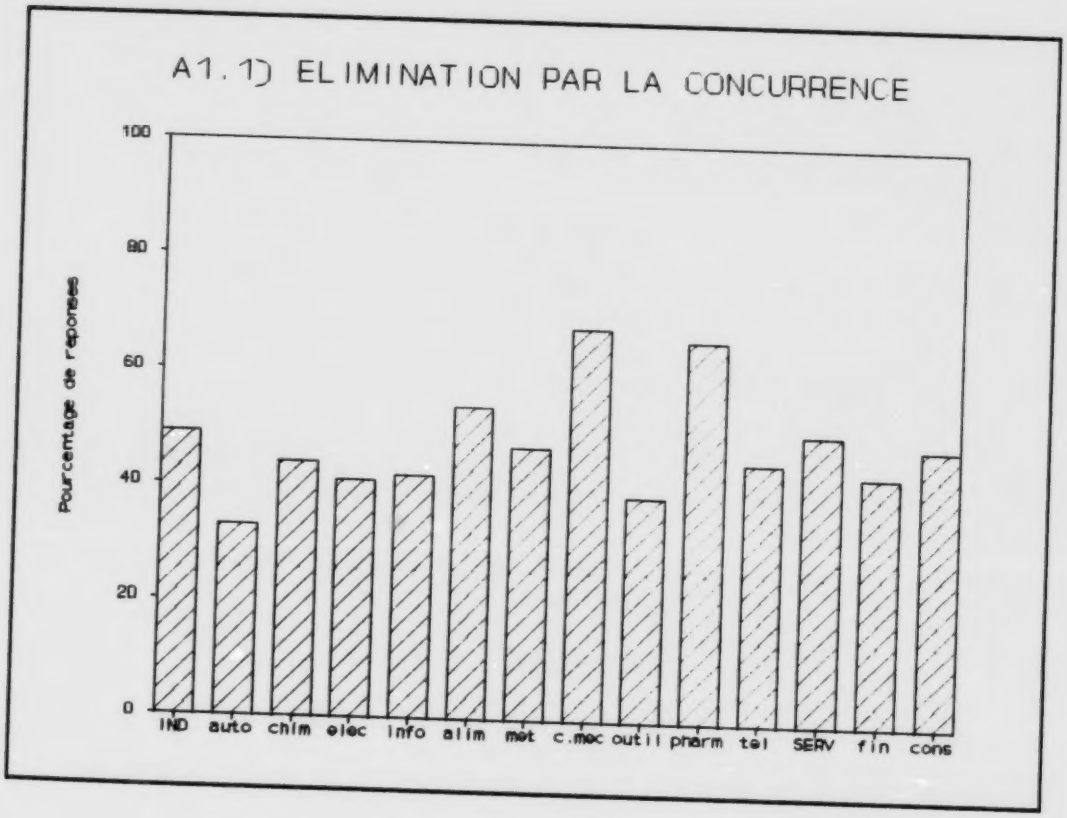
Taille

L'enquête la plus détaillée et la plus récente sur les structures industrielles de la Communauté est présentée dans une publication récente de la Commission intitulée *Panorama of EC Industry 1989*, qui rassemble des monographies complètes intéressant plus de 125 secteurs de produits et services. La préface offre l'observation suivante sur la concentration progressive de la production de la Communauté en unités plus larges:

> "Parmi les mutations structurelles... signalées dans la plupart des secteurs - aussi bien de service que de fabrication - on constate une apparente hausse des taux de concentrations. Ceci donne non pas une courbe en cloche, mais une courbe en bosse de chameau, pour la répartition du chiffre d'affaire entre quelques très grandes entreprises, un pourcentage décroissant de moyennes entreprises et un grand nombre de petites entreprises de plus en plus spécialisées. Parallèlement, les petites entreprises elles-mêmes s'agrandissent (90 plutôt que 10 employés), à mesure qu'une technologie perfectionnée, à plus forte densité de capital, est introduite dans les industries traditionnelles, des briques jusqu'aux sacs en papier ou aux thermoplastiques, et des transports jusqu'aux logiciels."

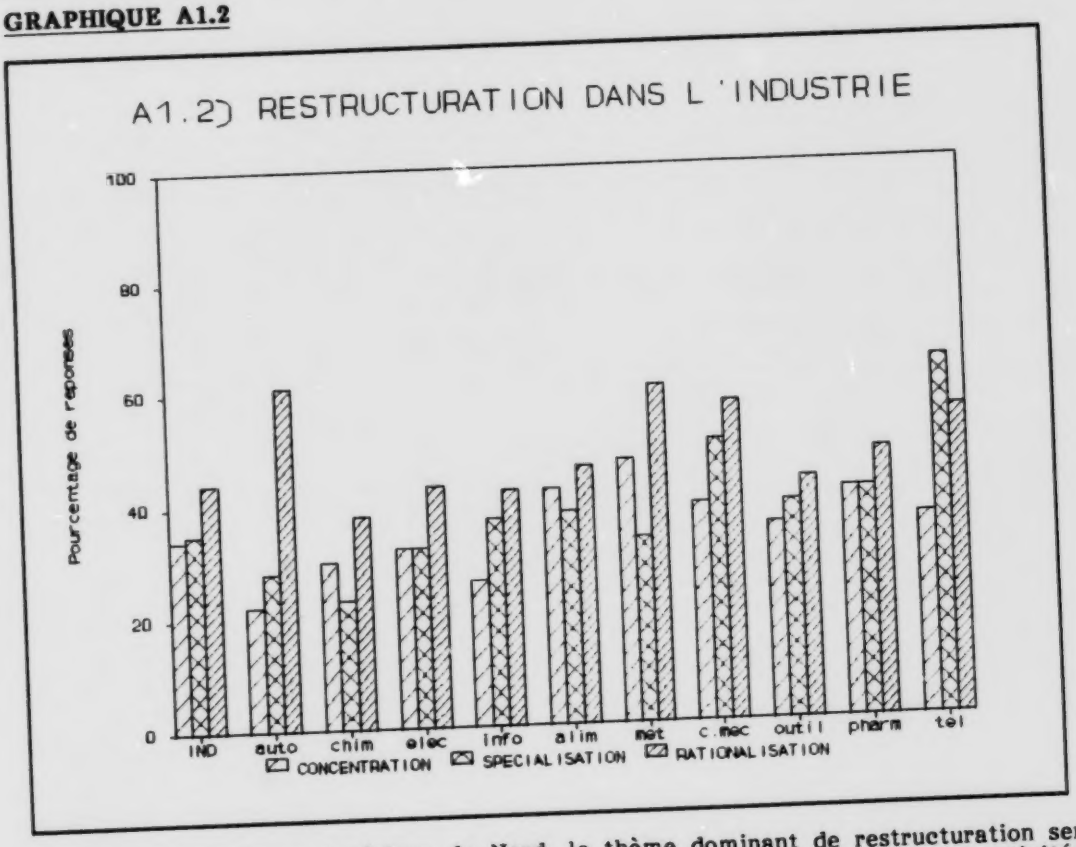
Dans l'enquête par correspondance effectuée pour la présente étude (résumée dans l'Annexe II) auprès de 400 chefs d'entreprises (industries et services compris) en Europe, environ 50 % de toutes les entreprises industrielles et de service ont répondu que le programme de 1992 allait fortement contribuer à l'élimination des concurrents les plus faibles dans leur secteur. Une autre tranche de 35 % a estimé que cet impact serait modéré, et 13 % seulement a jugé qu'il serait négligeable - le taux le plus bas pour tous les facteurs considérés. Comme le montre le graphique A1.1, l'élimination par la concurrence serait la plus forte dans le secteur alimentaire, la construction mécanique et les produits pharmaceutiques, et la plus faible dans le secteur automobile.

GRAPHIQUE A1.1



Le graphique A1.2 examine quelques types de restructuration attendus dans l'industrie: concentration de la production, spécialisation accrue, et optimisation ou réduction des coûts. La rationalisation serait l'effet prédominant attendu dans la plupart des secteurs, (mis à part les télécommunications, où la spécialisation est citée en premier). C'est encore l'industrie automobile (y compris les pièces de voiture) qui perçoit les moindres chances de concentration, mais à qui l'on donne le score maximum pour la rationalisation.

GRAPHIQUE A1.2



En Europe comme en Amérique du Nord, le thème dominant de restructuration serait pour les grandes entreprises de concentrer leurs efforts et leurs ressources sur les activités où elles pourraient être leaders en Europe ou dans le monde, et de se retirer là où elles n'ont pas cette capacité. L'accent est mis sur la part de marché, ce qui nécessite une grande taille, tout spécialement sur les marchés maintenant considérés comme régionaux ou mondiaux. Voici quelques extraits provenant des interviews:

+ Nestlé, le géant helvétique de l'alimentation, s'efforce de produire des marques mondiales pour des marchés segmentés au niveau transnational (par exemple, les personnes vivant seules et celles qui recherchent les aliments naturels). Quand un marché est ainsi identifié, nous dit le Pdg Helmut Maucher, Nestlé cherche à devenir le premier producteur mondial.

+ Merloni, le fabricant italien d'appareils électroménagers se trouve à présent au troisième rang mondial avec sa marque Ariston, après Electrolux et Whirlpool. Le Président, Vittorio Merloni, est convaincu que le marché unifié se manifestera par une sélection naturelle - ne laissant que les plus forts et les plus grands. D'après lui, les grands de l'industrie mondiale de l'électroménager ne seront plus que "5 au maximum" d'ici 1992.

Quand Merloni veut s'assurer une position dominante sur un marché, il se fait une règle d'obtenir "au moins un tiers de la part de marché de son plus gros concurrent." Pour parvenir à cette masse critique, sa première étape a été d'absorber la société Indesit qui

était en difficulté. D'autres acquisitions sont prévues et Merloni compte éventuellement joindre ses forces à celles d'un de ces principaux concurrents, probablement allemand ou américain, encore présents dans ce secteur. Il espère ainsi être parmi les survivants, par-delà 1992.

+ Le directeur européen d'un important groupe américain de télécommunications nous dit:

"Un chiffre revient souvent; si vous ne pouvez obtenir 8 % du marché mondial de commutation, vous n'avez aucun espoir de rassembler les sommes nécessaires à vos efforts de R-D pour rester en tête du peloton. Comme tout le monde n'a pas sa petite part égale de 8 %, certains ont 15-16 % - il n'y a bien entendu pas assez de place pour tous les participants en question...

"Ceci dit, je ne partage pas l'idée que nous ne serons plus que 3 ou 4, car de nouveaux participants continuent d'entrer en scène. Prenez l'Inde, l'URSS et la Chine, leurs entreprises desservent leurs propres marchés, immenses et protégés, mais à longue échéance, elles seront aussi en jeu. Ainsi, à mon avis, autant il y a de sociétés renversées par les rachats et les fusions, autant il y en aura pour prendre leur place."

Parmi les petites sociétés européennes, nombreuses sont celles qui poursuivent aussi des stratégies de part de marché, selon leurs moyens. Citons en exemple une entreprise chimique italienne familiale: avec des ventes annuelles atteignant tout juste les 40 millions de dollars US, elle est néanmoins le premier producteur italien de certains produits chimiques à usages spéciaux nécessaires à l'industrie de la nourriture pour animaux. Selon l'opinion de son Pdg, le marché unique va entraîner d'autres fusions et une rationalisation parmi les grandes entreprises chimiques: "Je pense que l'industrie peut continuer à se concentrer à l'infini." Il ne reste que trois possibilités aux petits participants - disparaître, être rachetés ou développer leurs propres marchés spécialisés.

Cet entrepreneur étant décidé à conserver son indépendance, il pousse la société vers les créneaux spécialisés. Il espère, par exemple, devenir le premier fabricant / distributeur de solvants de peinture, un secteur très morcelé, qui comprend à travers l'Europe quelque 400 concurrents se disputant le marché.

"Il s'agit tout simplement de devenir une entreprise différente pour survivre dans le nouveau marché", annonce-t-il. "Il nous faut trouver un créneau et tirer parti de ce que nous avons -- par exemple, nous pensons avoir un réseau de distribution convenable." Ce faisant, la nouvelle société réduira ses usines et s'attachera davantage à importer et distribuer des produits fabriqués ailleurs dans la Communauté. L'intention est aussi d'essayer de créer une affaire "en sous-traitant la fabrication de produits suivant des formules très simples et nous les vendrons ensuite sur nos marchés." La nouvelle stratégie part du principe suivant: "Les entreprises chimiques de taille moyenne comme la nôtre n'ont tout simplement pas les finances qu'il faut pour le type de R-D et les investissements indispensables de nos jours pour ne pas se laisser distancer par les gros bonnets."

Dans un pays comme le Portugal, il est urgent de restructurer en vue de 1992, on le sait; mais il s'agit de savoir si l'industrie locale sera à la hauteur de la tâche en temps voulu. La productivité est moins du tiers de la moyenne européenne, et plus des deux tiers de toutes les sociétés sont des affaires de famille avec moins de 10 employés; 0,5 % seulement des entreprises emploie plus de 500 personnes. La production est dominée par quelques secteurs traditionnels - le textile, la chaussure, la pâte à papier, la poterie, l'ameublement et l'industrie agro-alimentaire - qui représentent environ 65 % des exportations industrielles.

"Le taux de mortalité parmi les petites entreprises va être élevé après 1992, nous dit un responsable. Un grand nombre de ceux qui produisent pour le marché intérieur ne pourront tout simplement pas rivaliser avec les importations." Bruxelles finance un programme d'aide spécial (PEDIP) en vue d'aider l'industrie portugaise à soutenir dans toute la mesure du possible le choc de l'ouverture à la concurrence de la Communauté. Mais la majeure partie des fonds de PEDIP est réservée à la reconversion des secteurs portugais traditionnels, et les entreprises de taille moyenne en bénéficieront probablement le plus. Dans certains secteurs, les aides les plus généreuses à la restructuration ne pourront toutefois empêcher bon nombre de sociétés de se retrouver au pied du mur.

Structure

Les motifs de restructuration varient d'un secteur à l'autre, selon les caractéristiques de l'industrie. Un banquier allemand (Dr Wolfgang Rupf de la BHF-Bank) nous offre la catégorisation suivante:

+ *les fabricants de matières premières*
(par exemple, produits chimiques de base, papier et pâte à papier, métallurgie et minerais, énergie).

  Ce sont des secteurs à forte densité de capital, exigeant une production à bas prix de revient et devant assurer une bonne qualité normalisée. Le choix des sites peut dépendre de la facilité d'accès aux matières brutes ou à l'énergie à bas prix, mais l'essentiel est l'accès aux transports internationaux et à un système de distribution sur les grands marchés européens et mondiaux. De nombreuses entreprises remplissent déjà ces conditions, mais d'autres devront soit aller plus loin dans l'expansion, soit se concentrer sur des lignes de produits spécifiques.

+ *les fabricants de produits de marque pour de vastes marchés de consommation*
(par exemple, les voitures, les produits alimentaires).

  Le marketing est le point fort de leur stratégie, avec des investissements importants en campagnes de publicité internationales pour venir en aide aux réseaux locaux de distribution et de service. On prévoit de nouvelles alliances internationales ou des OPA massives (comme Nestlé/Rowntree), des efforts pour établir des marques internationales, des grandes usines automatisées.

+ *les fabricants de produits sur mesure*
(par exemple, les pièces de voiture, l'outillage et l'équipement).

  Priorités: coopération étroite de la R-D avec la clientèle, qualité supérieure et services après-vente. Il est également nécessaire de se trouver à la portée du client, d'avoir une équipe de gestion internationale et une main-d'oeuvre qualifiée et créatrice, prête à travailler avec les clients. Les fusions et les accords de coopération en tous genres (y compris avec les universités locales et les centres de recherche) se poursuivront, en particulier pour les domaines de technologie de pointe.

+ *le commerce de gros et de détail*

  Dans ce secteur où il s'agit de bien choisir les emplacements et de connaître les besoins des consommateurs, l'orientation reste avant tout régionale. Beaucoup s'interrogent sur la logique des concentrations transfrontalières, en dépit des exemples à l'appui (chaînes d'hypermarchés françaises s'installant en Espagne, entreprises allemandes de vente par correspondance allant en France). L'expansion toutefois est un moyen pour une entreprise d'accroître son pouvoir d'achat et d'obtenir en conséquence des remises plus importantes et une rentabilité supérieure.

+ *les services financiers*

  La concurrence croissante entre les banques et les établissements offrant des prestations bancaires, (y compris les compagnies d'assurance), combinée à l'intégration progressive des marchés financiers, va entraîner des changements majeurs dans les prochaines décennies. Finalement survivront les très grands et les spécialistes ayant bien choisi leur créneau. Mais, nous dit Rupf, "les banquiers sont des gens très précautionneux, qui vont de l'avant à petits pas", et le manque de gestionnaires de haut niveau s'intéressant au marché international va retarder les aventures transfrontalières dans ce domaine.

Face au marché unique, les entreprises les plus poussées à se restructurer et à concentrer leurs activités seront celles des secteurs qui conjuguent une technologie de pointe et un marché national protégé.

Dans les industries à technologie de pointe (c'est-à-dire à forte densité de recherches ou de technologie), il s'agit de se concentrer pour parvenir à la masse critique leur permettant de soutenir des coûts R-D qui s'emballent. De plus, avec la diminution de la

durée de vie des produits, il s'agit d'obtenir un revenu maximum des produits nouveaux au plus vite. Il devient donc nécessaire pour toutes ces raisons d'avoir le marché le plus vaste possible (d'où la mondialisation) - plus vaste sans aucun doute que l'un quelconque des différents marchés nationaux d'Europe.

Pourtant les secteurs à technologie de pointe sont encore très compartimentés en Europe, avec des champions nationaux protégés de la concurrence internationale ou intra-communautaire. Citons au premier chef les télécommunications, la production d'électricité, l'électronique de défense - secteurs ayant précisément des relations douillettes avec les acheteurs du secteur public. Quant à l'électronique grand public, à l'informatique familiale, etc. leurs marchés sont en règle générale plus ouverts, plus concurrentiels, avec toutefois des barrières opposées aux importations japonaises.

Une restructuration massive a déjà commencé dans ces secteurs, en partie pour faire face à l'échéance de 1992 - qui menace toute entreprise d'une nouvelle concurrence sur son marché national mais lui offre aussi de nouvelles chances d'expansion à l'extérieur - mais plus encore à cause des coûts R-D qui montent sans cesse et de la croissance médiocre sur les principaux marchés nationaux.

+ Dans les télécommunications, la fusion Alcatel/ITT a créé en 1986 le groupe de télécommunications le plus important en Europe, et le deuxième dans le monde après AT&T seulement. Entre-temps, des entreprises de pays tiers se sont glissées là où l'occasion se présentait: Ericsson en France, Northern Telecom en Grande-Bretagne, AT&T en Italie.

+ Dans le secteur de la production d'électricité, la fusion en 1987 de deux géants établis dans l'AELE, soit le suédois Asea et le suisse Brown Boveri, a donné le groupe le plus fort au monde dans ce domaine. Ainsi s'est déclenchée toute une série de restructurations et de réalignements dans cette industrie. Tandis que le nouveau groupe ABB, déjà puissant en Allemagne fédérale, a encore renforcé sa position ailleurs dans la Communauté par de nouvelles acquisitions (en Espagne, en Italie, au Portugal et au Royaume-Uni), Alsthom de France et GEC de Grande-Bretagne ont répliqué en mettant en commun leurs capacités de production d'électricité dans une entreprise à capital paritaire qui fera d'eux les premiers en Europe, sinon dans le monde, devant ABB.

+ Quant au secteur de l'électronique de défense, longtemps resté en marge des restructurations pour raisons politiques, il a été secoué lui aussi par l'attaque de GEC/Siemens sur Plessey. Soudain la rumeur publique s'intéresse aux possibilités d'alliance entre les grands de la défense et de l'espace (Thomson, Matra et l'Aérospatiale de France, British Aerospace, le nouveau géant allemand Daimler/MBB). Comme le déclarait un dirigeant français d'Aérospatiale: "Une chose est sûre, une restructuration majeure va avoir lieu dans l'industrie européenne de défense et les industries associées, et elle aura lieu bientôt."

Dans ces secteurs comme ailleurs, le processus de restructuration va déclencher une réaction en chaîne, car chaque événement majeur (ABB, Daimler/MBB) déstabilise l'équilibre de la concurrence et précipite de nouveaux regroupements ou d'autres réorganisations.

Si les conditions de la concurrence diffèrent beaucoup d'un secteur à l'autre, il en est de même pour les motifs de restructuration. Dans l'industrie à forte intensité de capital des produits chimiques de base, les sociétés repensent leur position pour se concentrer sur les séries de produits qui sont leur point fort ou bien unissent leurs forces pour réduire leur capacité excédentaire en rationalisant. Dans l'industrie alimentaire, où les économies d'échelle se trouvent dans le marketing plutôt que dans les coûts de production, la motivation commerciale est le plus souvent d'acheter une part du marché dans les autres pays de la Communauté. Dans l'industrie automobile, l'ajustement structurel est paralysé par la présence de six fabricants au volume pratiquement égal (Volkswagen, Fiat, PSA, Ford, GM et Renault) avec le "Japon" en septième position - chacun d'eux ayant une part de marché comprise entre 10 et 14 %. Les fusions pures et simples ont (jusqu'à présent) été bloquées, mais les sociétés en participation prolifèrent, ainsi que diverses formes de collaboration.

Malgré ces variantes, de grandes lignes se dégagent déjà:

+ Comme on l'a déjà constaté, on observe un effort général pour recentrer les activités autour d'un noyau central - en réaction contre les stratégies de diversification des

années 1960 et 1970. Des exceptions majeures existent toutefois, avec les quelques grandes entreprises (BAe, Daimler, Fiat) qui se diversifient dans le cadre de leur propre pays, et les entrepreneurs dynamiques (notamment De Benedetti) qui bâtissent des conglomérats transfrontaliers à partir d'actifs sous-évalués acquis au travers d'intrépides OPA.

+ L'intégration verticale est elle aussi démodée; comme on le verra au chapitre A.2, la diversification et l'intégration verticale viennent loin derrière la concentration horizontale, comme motif de rachat ou de fusion.

+ La restructuration est passée du niveau national au niveau paneuropéen. Un bon exemple en est le changement de stratégie de GEC en Grande-Bretagne. Lors de sa première OPA sur Plessey en 1985, le Pdg de GEC, Arnold Weinstock, cherchait à consolider et rationaliser l'industrie britannique de l'électronique, à l'instar de ce qu'il avait fait pour l'industrie électrique à la fin des années 1960 en rachetant AEI et English Electric. Son offre a été bloquée par la Commission britannique des Monopoles et Fusions, mais il a ensuite mis en commun les activités de télécommunication de GEC et de Plessey avec parité de capital (GPT). Par contraste, les initiatives récentes de GEC - avec Siemens, Alsthom et la General Electric des Etats-Unis - ont une dimension européenne évidente, qui permet de rationaliser la production au niveau de la Communauté et de faire des échanges de technologie avec de puissants partenaires étrangers.

+ Rationaliser la production à l'échelle européenne, c'est le thème qui va dominer à l'approche de 1992. L'enquête par correspondance donne à penser que la plupart des industries chercheront à concentrer la production finale dans des usines spécialisées. Dans certains secteurs (automobile, informatique, outillage lourd, télécommunications), on estime en outre nécessaire de consolider la production des pièces dans des usines de taille européenne. Quant aux fermetures d'usines, elles inquiètent les industries alimentaires et pharmaceutiques (voir graphique A1.5).

GRAPHIQUE A1.5

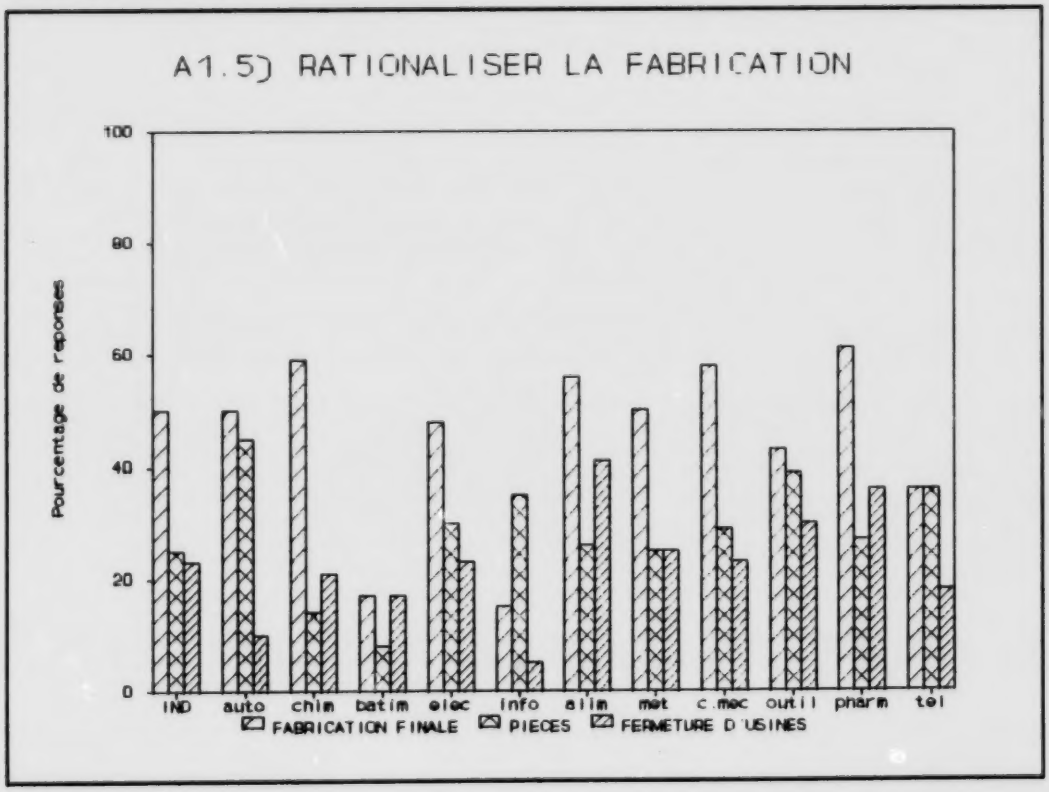


Tableau A1.1

PAYS PRÉFÉRÉS PAR SECTEUR

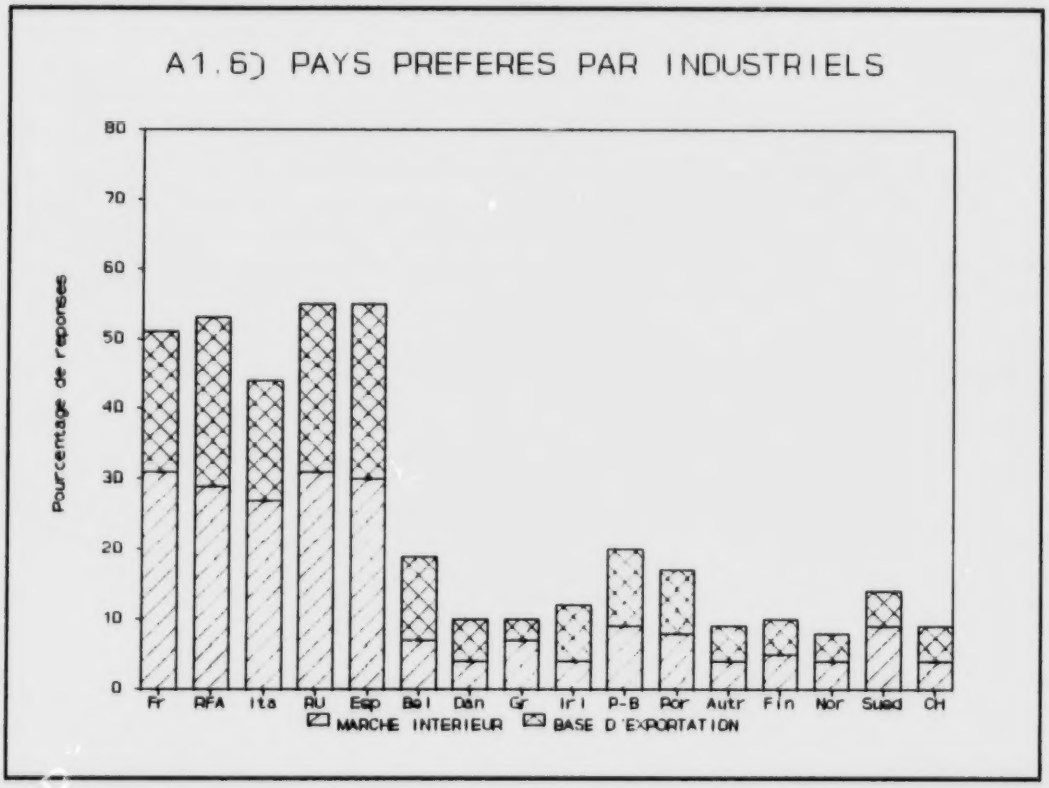
(XXX = préférence nette, xx = moindre, x = peu d'intérêt)

	auto	chim	elec	info	alim	met	c.mec	out	pharm	tel	Services fin	Services cons
France												
march.nat	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	xx	XXX	XXX	XXX
export	XXX	xx	xx	XXX	XXX	xx	XXX	XXX	xx	xx	xx	x
Allemagne												
march.nat	XXX	xx	XXX	XXX	xx	XXX	XXX	XXX	xx	XXX	XXX	XXX
export	XXX	xx	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	xx	XXX	xx
Italie												
march.nat	XXX	XXX	xx	xx	XXX	xx	XXX	XXX	XXX	XXX	xx	xx
export	xx	xx	xx	xx	xx	xx	XXX	xx	xx	xx	XXX	XXX
Royaume-Uni												
march.nat	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	xx	XXX	XXX	XXX
export	XXX	XXX	XXX	xx	XXX	XXX	XXX	xx	xx	x	XXX	XXX
Espagne												
march.nat	xx	XXX	xx	xx	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	xx	xx
export	XXX	xx	xx	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	xx	XXX	XXX	XXX
Belgique												
march.nat	xx	xx	x	x	xx	x	x	x	xx	xx	xx	x
export	xx	xx	x	xx	xx	xx	x	xx	xx	xx	xx	xx
Danemark												
march.nat	x	x	x	x	x	x	xx	x	x	x	x	x
export	x	xx	x	xx	x	xx	xx	x	xx	x	x	xx
Grèce												
march.nat	x	xx	x	xx	xx	x	x	x	xx	x	x	xx
export	x	x	x	xx	x	xx	x	x	x	x	x	x
Irlande												
march.nat	x	x	xx	xx	x	x	x	x	x	x	x	x
export	x	xx	x	xx	x	x	x	xx	xx	xx	x	x
Pays-Bas												
march.nat	x	xx	x	xx	xx	x	xx	x	x	xx	x	xx
export	xx	xx	xx	xx	XXX	x	x	x	xx	xx	xx	xx
Portugal												
march.nat	x	xx	xx	xx	x	x	x	xx	xx	x	x	xx
export	xx	xx	x	XXX	x	xx	xx	xx	x	x	x	xx
Pays de l'AELE:												
Autriche												
march.nat	x	x	x	x	xx	x	x	x	xx	x	x	x
export	x	x	x	xx	x	x	x	xx	x	xx	x	xx
Finlande												
march.nat	x	x	xx	x	x	xx	x	x	x	x	x	xx
export	x	x	xx	x	x	x	xx	x	x	x	x	xx
Norvège												
march.nat	x	x	xx	x	x	x	x	x	x	x	x	x
export	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Suède												
march.nat	xx	x	xx	xx	x	xx	x	x	x	xx	x	xx
export	x	x	xx	xx	x	xx	x	x	xx	xx	xx	xx
Suisse												
march.nat	x	x	x	x	x	xx	x	x	x	x	xx	x
export	x	x	xx	x	x	xx	x	x	xx	xx	xx	x

Emplacement

Pour commencer, les investissements motivés par le marché unique iront de préférence vers les pays ou régions ayant les meilleures infrastructures et une main-d'oeuvre qualifiée. Les résultats de notre enquête démontrent cette tendance (voir les graphiques A1.6-7). Qu'il s'agisse d'usines fabriquant pour un marché national ou de bases d'exportation vers la Communauté et d'autres marchés, les "Cinq Grands" (France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni et Espagne) dominent les préférences des industriels prêts à investir, suivis de loin par les Pays-Bas, la Belgique et le Portugal. Il en est à peu près de même pour les sociétés de services, avec le Royaume-Uni et l'Allemagne venant toutefois nettement en tête.

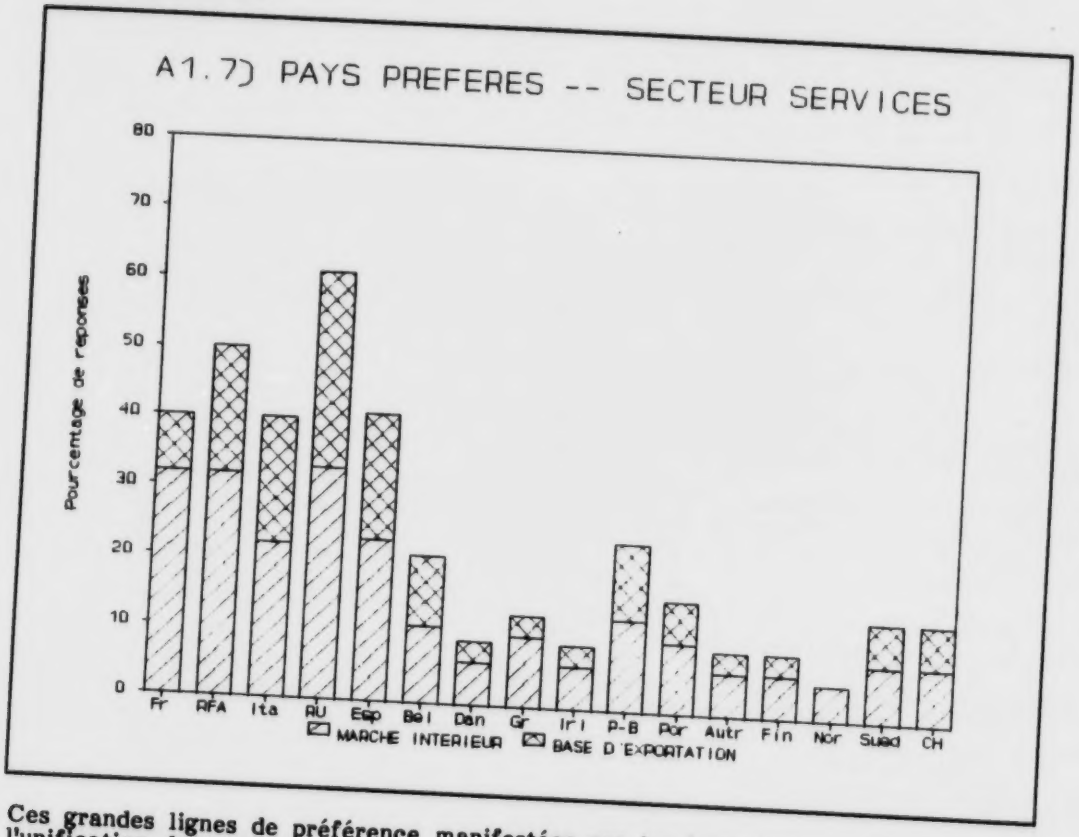
GRAPHIQUE A1.6



Les réponses ont été triées de façon à exclure les préférences exprimées par les firmes européennes pour leur propre pays (qui pour des raisons naturelles a toujours la préférence). Elles reflètent donc les préférences des investisseurs transfrontaliers, originaires ou non de la Communauté. Pour les entreprises industrielles de la Communauté, les pays les plus attrayants sont le Royaume-Uni (pour desservir le marché local) et l'Espagne (comme base d'exportation). Les sociétés de l'AELE préfèrent l'Allemagne pour l'un et l'autre objectifs, tandis que les sociétés d'Amérique du Nord préfèrent le Royaume-Uni (comme base d'exportation) et l'Espagne.

Une ventilation rapide par secteurs (tableau A1.1) confirme la prédominance des Cinq Grands. Quant aux petits pays de la Communauté et de l'AELE, les seules préférences sont celles que donnent les entreprises alimentaires pour les Pays-Bas et les firmes d'informatique pour le Portugal, dans les deux cas comme base d'exportation.

GRAPHIQUE A1.7



Ces grandes lignes de préférence manifestées par les investisseurs mènent à se demander si l'unification des marchés ne va pas aggraver les disparités entre régions plus riches et régions plus pauvres de la Communauté - soit une réelle inquiétude pour les pays de la périphérie de la Communauté (sans parler de ceux de l'AELE) et pour les régions les moins favorisées parmi les Cinq Grands (voir B.6). La question est posée dans le Rapport Cecchini, qui tire des conclusions rassurantes de théories récentes au sujet des échanges internationaux :

> "...l'existence d'économies d'échelle dans de nombreux secteurs, conjuguée à la différenciation des produits, encourage une spécialisation étroite dans certains domaines d'activité, ce qui n'entraîne le plus souvent qu'une redistribution au sein d'une même industrie ou même dans le cadre d'une série de produits d'une même société..... [De plus] rien ne permet en théorie d'identifier à l'avance les régions et les pays de la Communauté qui pourraient éprouver des problèmes de redistribution particulièrement graves et durables."

Le rapport ajoutait que "les effets redistributifs observés empiriquement par le passé (notamment après l'élimination des barrières douanières dans la CEE) ont été relativement légers)".

Le marché unique, toutefois, est un phénomène nouveau pour bien des secteurs. Dans l'industrie pharmaceutique, par exemple, un dirigeant d'entreprise interrogé (le directeur français d'une société multinationale américaine) a prédit que les investissements se dirigeraient vers les pays ayant déjà une forte industrie dans ce domaine. Et la même logique sera valable au niveau de chaque société:

"Les multinationales pharmaceutiques comme la nôtre aimeraient certainement concentrer leur fabrication sur un nombre réduit d'usines. Nous pourrions fabriquer une gamme limitée de produits en séries plus longues pour tous les marchés de la Communauté, avec un emballage différent selon les exigences de chaque pays. Nous avons des fabriques au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie et en Espagne, mais jusqu'à présent nous n'en avons pas en France - nous sous traitons localement la fabrication de nos produits. Autrement dit, si je n'obtiens pas l'autorisation d'en ouvrir une d'ici 1992, ce sera trop tard."

Les multinationales d'autres secteurs rationalisent leurs usines européennes ou s'apprêtent à le faire à l'approche de 1992. Voici quelques exemples:

+ Une firme américaine de télécommunications: "Bien entendu on ne peut avoir une usine dans chaque pays d'Europe. L'idée est d'avoir des unités spécialisées fabriquant le produit que la firme fait le mieux et de l'exporter vers les autres unités. Il y aura beaucoup d'exportations et d'importations transfrontalières. S'il est vrai que les gouvernements voudront fixer chez eux les usines et éviter que les multinationales se restructurent ailleurs, en fait ils n'auront guère le moyen de les en empêcher. A moins de réaliser des économies d'échelle, les entreprises seront condamnées à disparaître. Recentrer et restructurer sans cesse, c'est la règle du jeu."

+ Un fabricant américain d'éclairages: "Il est important de rationaliser la production. Nous allons probablement concentrer la fabrication d'ampoules incandescentes dans un seul pays; pour l'instant nous les fabriquons en France et en Belgique. La fabrication de lampes fluorescentes actuellement faite dans une petite usine au Royaume-Uni sera transférée en Allemagne et l'usine britannique servira à d'autres produits. Nous n'arrêtons jamais de rationaliser et de réduire les coûts. Mais nous comptons accélérer nos efforts dans la perspective de 1992."

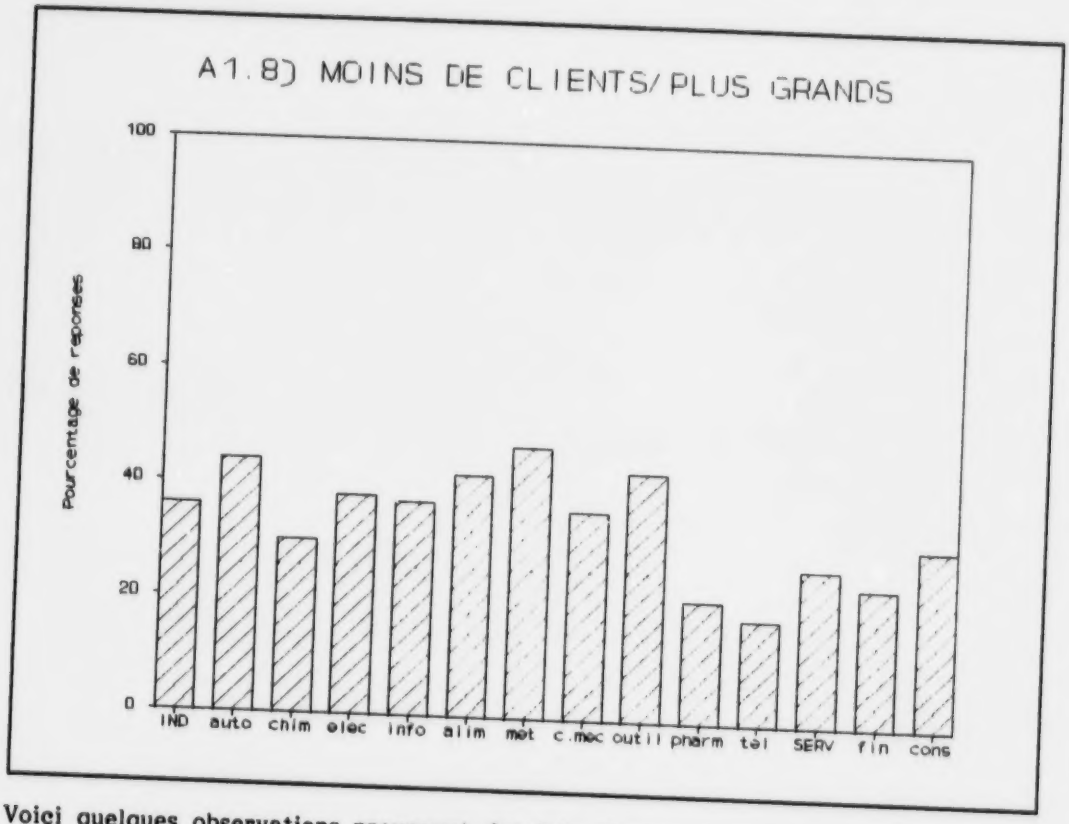
+ Pour Bekaert, le fabricant belge de fil d'acier, 1992 offre l'occasion de créer un réseau d'usines de classe mondiale et de réaliser les économies d'échelle qui sont impossibles dans la pléthore actuelle de restrictions et de contrôles frontaliers. Ses usines européennes se concentreront progressivement sur une seule des principales gammes de produits que fabrique la société (les câblés d'acier ou l'un des trois produits de fils d'acier). Bekaert ne va pas pour autant abandonner son réseau étendu d'usines, car ses clients exigent toujours davantage d'avoir leurs principaux fournisseurs à proximité - tant pour réduire les frais de stocks grâce aux techniques du "juste à temps" que pour obtenir une meilleure assurance de qualité.

+ Le changement le plus radical est entrepris chez Otikon, un fabricant danois d'appareils acoustiques, qui prévoit de restructurer toute son organisation, non seulement en Europe mais dans le monde entier. La société a un réseau international et exporte 95 % de sa production. Ses filiales étrangères (dans neuf pays européens, aux Etats-Unis, au Japon et en Nouvelle-Zélande) ont toujours assumé toutes les fonctions depuis le montage jusqu'au marketing et à la distribution. A l'avenir, toutes les activités de fabrication, réparation et maintenance, ainsi que la tenue des stocks seront concentrées au siège de la société mère. Les filiales hors du Danemark garderont seulement la responsabilité des ventes, du marketing et de la distribution. Il devrait en résulter d'importantes économies qui seront réinvesties dans un plan intensifié de recherche et développement.

Comment les sociétés européennes vont-elles changer en tant que clients ?

D'après l'enquête réalisée par correspondance et les interviews, les réponses à cette question font présager une clientèle d'entreprises moins nombreuses et plus grandes. Tandis que 36 % des cadres ont déclaré que cette consolidation du marché aurait un véritable impact sur leur industrie, un nombre égal (36 %) a prétendu, au contraire, qu'elle n'aurait qu'un effet modéré. C'est dans les secteurs de la métallurgie, des minéraux et de la construction automobile que l'on prévoyait l'influence la plus marquée... Il en va autrement dans le secteur des services où 27 % seulement des cadres ont parlé d'un fort impact de la consolidation sur leur industrie, et 39 % d'un impact modéré (voir graphique A1.8).

GRAPHIQUE A1.8



Voici quelques observations provenant des interviews:

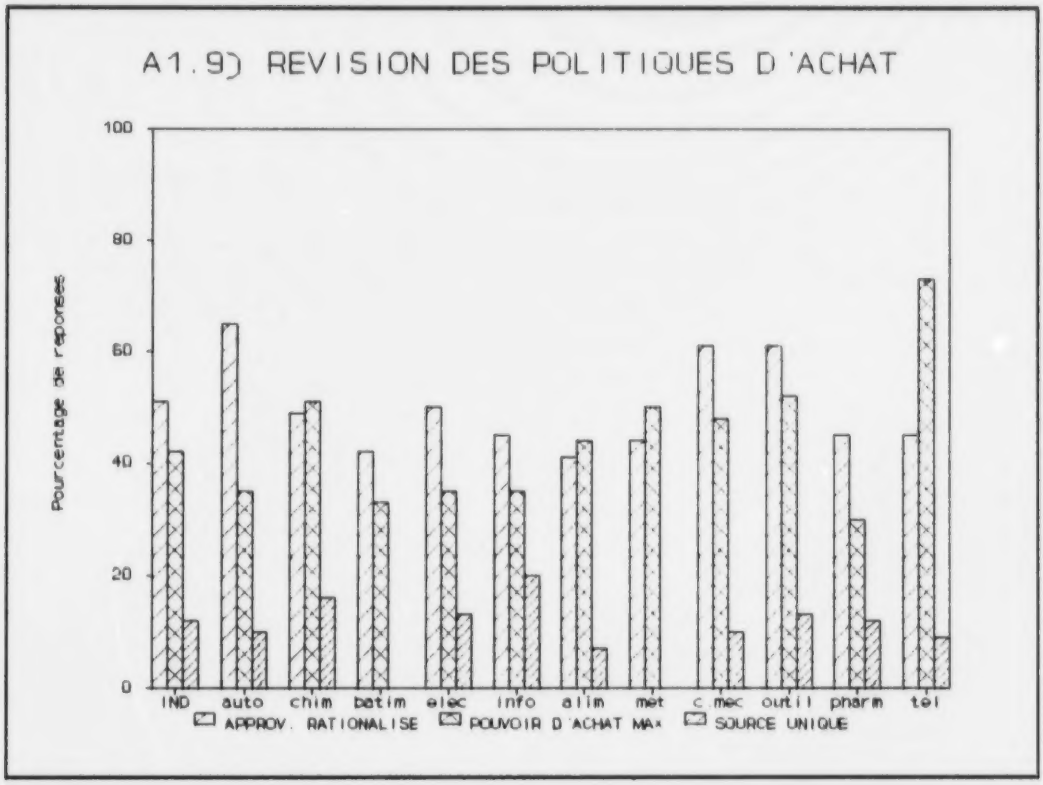
+ Un banquier allemand: "Les entreprises canadiennes devront traiter avec des entreprises plus importantes. Avec des petites entreprises passées à la taille moyenne, par exemple, et en Allemagne il y aura beaucoup d'entreprises de taille moyenne qui seront efficaces, ... 1992 ne sera pas une révolution, mais une évolution; le 1er janvier 1993, le paysage sera le même. Mais tout ce qui était en préparation se trouve accéléré."

+ Un fabricant d'ordinateurs: "Le phénomène de la grosse entreprise entraînera une politique de prix et de rabais à l'échelle européenne, et des techniques de ventes de haut niveau, avec des marchés conclus au siège européen plutôt qu'au niveau national." Il pense également que, parmi ses clients, certaines sociétés qui font figure de champion dans leur pays seront en difficulté et seront forcées de réduire leurs achats. "Dans quatre ou cinq ans, dit-il, le paysage de la clientèle européenne aura complètement changé."

+ Une entreprise alimentaire suisse de taille moyenne : "Les distributeurs acquièrent maintenant une telle force sur le marché qu'ils peuvent forcer les industriels à leur donner de grosses primes de fin d'année et des services supérieurs. Les prix s'en ressentiront et les petites et moyennes entreprises non spécialisées disparaîtront."

Le graphique A1.9 montre comment les entreprises prévoient ajuster leurs politiques d'achats. Elles s'attacheront en priorité à rationaliser leurs réseaux de fournisseurs, en particulier dans les secteurs de l'automobile, de la construction mécanique et de l'équipement lourd. Ailleurs, dans l'industrie chimique, dans l'industrie alimentaire, dans les métaux et minerais et surtout dans les télécommunications, il s'agira de concentrer les commandes pour tirer le maximum du pouvoir d'achat. Rares seront toutefois les entreprises d'un secteur quelconque qui iront jusqu'à risquer de s'approvisionner à une seule source.

GRAPHIQUE A1.9



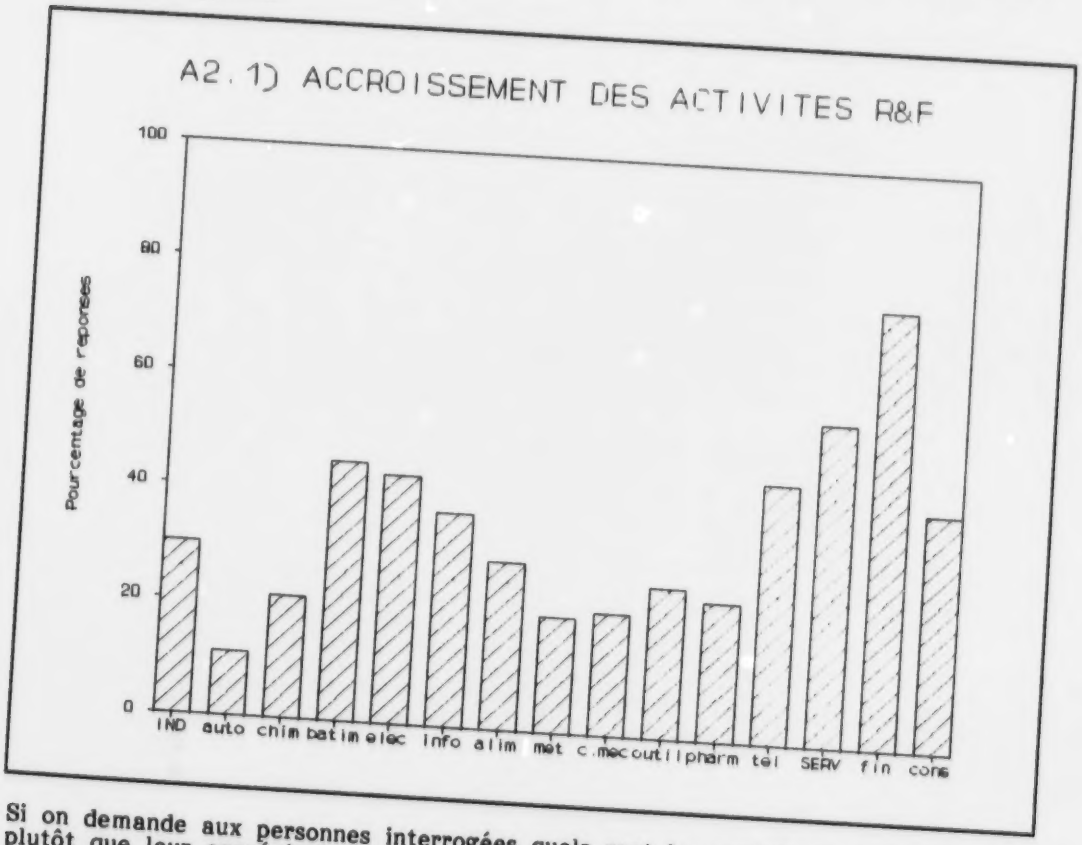
A.2 RACHATS, FUSIONS, SOCIÉTÉS DE PARTICIPATION ET ALLIANCES

La restructuration décrite au chapitre précédent prendra la forme de rachats et fusions (R-F), de sociétés en participation et d'autres types d'alliances entre sociétés. Les menaces et les chances offertes par le marché unique ont déjà provoqué une vague sans précédent d'OPA et d'alliances dans le cadre de l'Europe. D'un côté, nous avons des affaires gigantesques qui font parler d'elles, avec les batailles des OPA hostiles (Nestlé/Rowntree, GEC/Siemens/Plessey), les fusions transfrontalières voulues (ABB, Carnaud/Metal Box) ou les mariages entre sociétés d'un même pays avec la bénédiction ou l'entremise du gouvernement (Daimler/MBB, Enimont). A l'autre extrême se cachent une quantité d'arrangements plus modestes et surtout plus discrets, souvent entre sociétés non cotées.

Préférences de l'industrie

Dans l'enquête effectuée, 30 % de l'échantillon d'entreprises industrielles et 56 % de l'échantillon de sociétés de service ont prédit que l'impact majeur du programme de 1992 serait l'accroissement des rachats et fusions dans leur secteur (graphique A2.1). Les taux les plus élevés proviennent des services financiers (banque et assurance), des télécommunications, du secteur construction/matériaux de construction et du secteur électrique/électronique, et le taux le plus bas provient de l'industrie automobile.

GRAPHIQUE A2.1



Si on demande aux personnes interrogées quels sont les projets de leur propre société, plutôt que leur appréciation de l'impact de 1992 sur leur secteur, el les insistent bien davantage sur les R-F. Dans l'ensemble de l'industrie, le pourcentage donnant un impact "majeur" est de plus du double, passant de 30 à 71 %. Pour les firmes de télécommunications et de construction, il est supérieur à 90 % (contre 45 % pour leur secteur), et même dans le secteur automobile - chiffres toujours les plus bas - il saute de 11 à 40 %. Dans les secteurs de service, toutefois, l'augmentation globale est moins spectaculaire, et dans les

services financiers 67 % seulement pensaient que les R-F seraient importants dans leurs propres sociétés (contre 76 % pour l'ensemble du secteur).

Cette variété dans l'appréciation des R-F correspond aux différences dans les structures et les situations de concurrence des secteurs. Pour certaines entreprises, le rachat est la meilleure ou même la seule voie d'expansion; pour d'autres, la voie serait semée d'embûches. Voici quelques exemples tirés des interviews:

+ Dans l'industrie *alimentaire*, le géant helvétique Nestlé fut l'acquéreur le plus actif en 1988, ayant dépensé plus de 6 milliards de dollars US pour renforcer sa position dans les marchés de ses produits clés au moyen de rachats majeurs comme Rowntree (Royaume-Uni, chocolats) et Buitoni (Italie, pâtes).

+ Dans les produits *pharmaceutiques* - une industrie n'ayant guère l'habitude des R-F ou des sociétés en participation, du moins en Europe - deux fabricants américains de médicaments reconnaissent que cela change, en majeure partie du fait que les coûts R-D augmentent sans cesse. L'un deux déclare: "À moins d'avoir une certaine part du marché - comme les 10 ou 12 premières entreprises - à long terme ce sera difficile de rester indépendant." L'autre signale qu'il faut acquérir une équipe de marketing locale, vu la période d'exclusivité très courte pour l'exploitation des brevets: "C'est vraiment le changement majeur des 10 dernières années."

+ Dans *l'informatique* aussi, c'est le potentiel de recherche et développement qui prime. Une entreprise américaine engagée dans un grand effort de R-F dans le monde observe: Pour l'instant, l'activité porte principalement sur les logiciels. Nous prenons des positions minoritaires plutôt que des blocs de contrôle. Il y a trois raisons à cela: 1) nous pouvons nous aligner sur les logiciels créatifs à mesure de leur développement et être prêts à les utiliser sur nos machines; 2) nous respectons ainsi l'indépendance de notre partenaire en logiciel et nous le laissons travailler selon sa propre originalité au lieu de l'engloutir dans une grande entreprise; et 3) nous espérons tenir un investissement intéressant."

+ Dans la *distribution au détail*, les opinions sont mitigées. Une chaîne de magasins britannique prévoit peu d'activités transfrontalières de rachats et fusions par suite de 1992. Les marchés locaux sont trop différents, il n'y a pas de réelles économies d'échelle. Un pouvoir d'achat accru serait peut-être un avantage, mais cela ne demande pas nécessairement de fusion complète. Par exemple, nous pourrions envisager un lien avec [une entreprise allemande] pour obtenir un effet de levier combiné pour nos achats."

+ En revanche, le détaillant belge GB-Inno-BM est parfaitement conscient d'avoir à dépasser les limites de son marché national restreint. "Nous sommes le premier en Belgique" dit son Pdg François Vaxelaire, mais le 22^{e} en Europe .... Notre groupe est prêt à relever le défi [du marché unique] et entend se mettre en position dès maintenant." Sa stratégie de croissance hors de Belgique est de créer des franchises et d'acquérir des participations dans un choix d'entreprises - pas forcément des blocs majoritaires, mais assez pour avoir notre mot à dire. Dans le domaine du bricolage, par exemple, GB-Inno-BM a passé des contrats avec des sociétés en Espagne, en France et au Royaume-Uni dans l'intention de créer un réseau de 200 magasins de bricolage sur la base de participations minoritaires avec un style de gestion unifié.

+ En France, le dirigeant d'une chaîne d'hypermarchés avide d'expansion observe crûment: "Les rachats et fusions vont se multiplier. Il y a des pays où il est pratiquement impossible de commencer à zéro, et l'acquisition est la seule voie.... Les sociétés en participation vont elles aussi augmenter. Nous en avons en Argentine, en Espagne et en Suisse - nous sommes l'actionnaire majoritaire dans les deux premiers, minoritaire dans le troisième pays à cause de la législation suisse." L'Allemagne est moins intéressante par suite de ses heures d'ouverture rigides, mais "si cela change, l'Allemagne deviendra un marché *extrêmement* intéressant."

+ Dans les *ascenseurs*, la multinationale Kone a fait des rachats et fusions pour créer un empire qui s'étend maintenant à 35 pays sur cinq continents. Comme le dit le président Matti Matinpalo: "Le secteur des ascenseurs est difficile à exploiter sans acquisitions du fait qu'il faut une solide implantation locale, surtout pour la maintenance; mais ça ne se fait pas à partir de rien." Kone a donc acquis 2 ou 3 entreprises de construction d'ascenseurs par an en moyenne, en Europe pour la majeure

partie. Il se dit maintenant le troisième constructeur d'ascenseurs dans le monde et il va au-devant de l'année 1992 avec confiance.

+ Dans les *télécommunications*, d'autres facteurs dictent la nécessité d'acquisitions ou d'alliances. Pour une entreprise américaine de télécommunications, "C'est le genre de moyens qui deviennent importants dans notre arsenal parce que dans certains pays il n'y a aucun moyen de créer une affaire dans le vide. Ce qu'il faut faire, c'est soit acheter l'entreprise de quelqu'un ou unir ses forces avec une firme locale qui a de bons contacts, de bons rapports avec la clientèle que vous recherchez."

+ Comme il a déjà été dit, les *services financiers* constituent un secteur qui devrait être fortement affecté par les R-F. Un banquier allemand, invité à imaginer quelles seraient les cibles éventuelles, répond: "Les plus vulnérables sont les morceaux de choix, qui sont intéressants en soi; les banques les plus vulnérables sont les meilleures.. et celles qui ont des problèmes - de gestion, de finances, que sais-je..... Mais l'objectif n'est pas la taille seulement. Dans la banque, les plus grandes ne sont pas les plus profitables - d'ordinaire, ce sont les plus petites. Les banques de qualité."

+ Un directeur de banque à Milan signale les obstacles qui s'opposent aux fusions nationales dans ce secteur. "Les banques italiennes sont relativement modestes et éparpillées; elles sont en outre hautement régionales, ce qui rend les fusions difficiles." De surcroît, les banques italiennes sont divisées par des affiliations politiques, "ce qui est plutôt épineux à coordonner lors d'une fusion". En fait, il pense qu'il est beaucoup plus facile pour une banque étrangère d'acheter en Italie que pour un autre groupe local et il donne à entendre que des banques récemment fusionnées seront la cible d'OPA: "Les fusions récentes resteront sans doute faibles pour 2 ou 3 ans car il est difficile de faire fonctionner ces arrangements, et une banque étrangère n'aura aucun mal à s'introduire et à prendre les choses en main." On observe déjà quelques sociétés en participation dans les banques d'affaires avec des associés étrangers (BCI/Paribas, Euromobiliare/Midland).

+ Le secteur des assurances est tout aussi en effervescence que le secteur bancaire. Deux grands assureurs suisses interrogés lors de l'enquête embrochent une acquisition après l'autre depuis deux ans - en Italie et en Espagne notamment pour renforcer leurs positions déjà fortes dans le nord de la Communauté et s'assurer une part sur ces marchés sous-assurés du sud qui ont un bon potentiel de croissance.

+ Entre-temps, le groupe Ferruzzi de Raul Gardini a identifié l'assurance comme un secteur de croissance pour l'après-92. Actuellement le numéro trois en Italie, par l'intermédiaire de Fondiaria, le groupe a acquis une part de 25 % dans la deuxième compagnie d'assurance d'Allemagne et, d'après Gardini, "nous n'avons pas fini nos emplettes". Toutefois, il ajoute que, dans ce secteur "calme et conservateur", il est plus important de nouer des alliances que de s'assurer le contrôle."

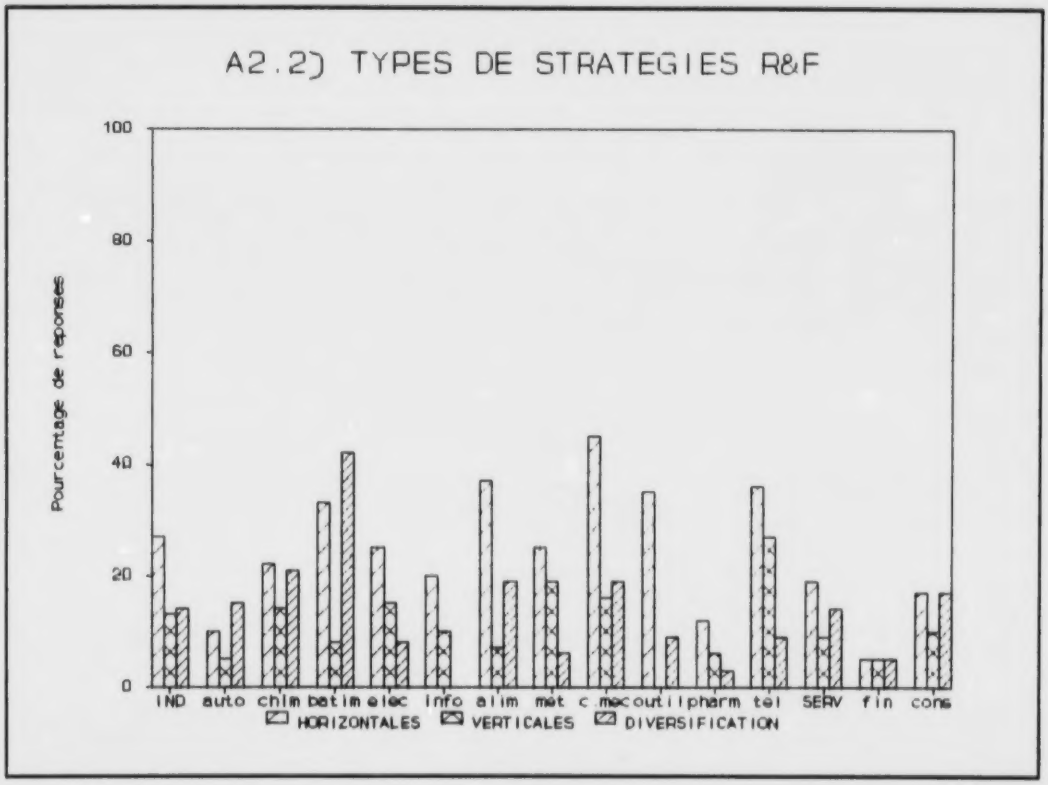
Les stratégies et les motivations R-F

Parmi les trois stratégies fondamentales d'acquisitions - horizontales, verticales ou de diversification - les sociétés interrogées penchent très nettement en faveur de la première (graphique A2.2). Cela est vrai pour tous les secteurs sauf pour trois des secteurs industriels (automobiles, produits chimiques et bâtiment/matériaux de construction), où les objectifs de diversification sont aussi importants ou peuvent même primer. Les stratégies d'intégration verticale sont relativement rares sauf dans les télécommunications, les métaux et les produits chimiques. Dans les services financiers et commerciaux, toutefois, aucune stratégie ne domine.

Les motivations R-F citées par les chefs d'entreprise sont nombreuses - acheter une part de marché, compenser le faible potentiel de croissance interne de secteurs d'activités clés, se préparer pour l'intégration européenne, faire face à la concurrence d'entreprises américaines plus importantes, ou croître tout simplement:

+ Pour une entreprise alimentaire suisse, il est nécessaire d'avoir une capacité de production à l'intérieur du marché unique afin d'éviter les barrières techniques protectionnistes. Mais il serait absurde de créer une nouvelle capacité sur un marché déjà saturé. "Dans notre secteur, la croissance est vraiment négligeable en volume, du fait que la population européenne est stationnaire. C'est pourquoi nous faisons des rachats et acquisitions pour acheter une part de marché."

GRAPHIQUE A2.2



+ Trois géants suédois du papier/pâte à papier ont exprimé des motivations diverses pour leur activité de R-F. Le premier, Svenska Cellulosa (SCA), fait de l'intégration verticale pour se placer dans les produits à valeur ajoutée supérieure, proches du consommateur, comme l'hygiène et l'emballage, et cesser sa dépendance excessive à l'égard de produits à faible valeur ajoutée, aux cycles de prix mouvementés comme la pâte à papier. Citons le président Bo Rydin: "Cette nouvelle orientation vers le consommateur, illustrée par l'acquisition l'année dernière de la société française d'articles d'hygiène, Peaudouce, a été mûrement réfléchie et va progressivement dominer la stratégie à long terme de SCA."

+ Le deuxième, MoDo, a procédé à toute une série d'acquisitions en Suède, tant horizontales que verticales (Holmen, Iggesund), de façon à créer un groupe à prédominance forestière mais abrité des fluctuations de prix sur la pâte à papier et à la hauteur de la concurrence internationale. Le Pdg Matts Carlgren observe: "L'industrie forestière suédoise nécessite de grandes entreprises pour soutenir la concurrence, qui vient surtout de l'Amérique du Nord." Les prises de contrôle ont également augmenté la présence de MoDo dans la Communauté, au Royaume-Uni et en Allemagne notamment.

+ Chez le troisième, ASSI, un programme de restructuration majeur est en cours pour recentrer le groupe en Europe avant 1992. Comme l'explique le Directeur chargé de l'expansion, il s'agit d'acquisitions et de cessions. Mais il ajoute: "1992 n'est pas la principale motivation; nous voulons nous replacer par rapport à la concurrence." Par exemple, ASSI a fait l'acquisition en 1987 d'une grande société de boîtes en carton ondulé, et a vendu en 1988 plusieurs scieries en Suède. "Il nous fallait soit mettre beaucoup d'argent et de travail dans ces affaires à long terme, soit nous concentrer, et nous avons choisi la voie de la concentration.... Ce qui nous donne trois mots clés pour la société: papier d'emballage, boîtes en carton ondulé et l'Europe comme marché intérieur."

+ L'Italien Carlo De Benedetti, comme son compatriote Raul Gardini, se lance dans la vague actuelle de rachats et d'acquisitions en bâtissant un conglomérat paneuropéen. Mais la stratégie telle que la définit Corrado Parrera, directeur général de la holding company du groupe, est de "consolider notre position dans les secteurs où nous pouvons être en Europe les tout premiers ou du moins parmi les chefs de file." C'est ainsi que le groupe s'est défait de sa société alimentaire (Buitoni) après le blocage de son acquisition de la société alimentaire étatisée SME, qui aurait donné au groupe la masse critique nécessaire pour entrer dans le peloton de tête de l'industrie alimentaire.

Le groupe De Benedetti fonde dorénavant sa stratégie à long terme sur l'informatique, l'édition et l'industrie mécanique. Mais il épie en même temps les possibilités d'investissement à moyen terme qui se présentent ailleurs - soit les sociétés qui peuvent être reprises en main/remises à flot et vendues à profit, comme Yves Saint-Laurent (la mode) ou Credito Romagnolo (la banque).

La formule d'investissement de Benedetti a en outre l'originalité d'aborder chaque marché "de l'intérieur". Parlant de ses sociétés de holding implantées en France (Cerus) et en Espagne (Cerus), De Benedetti précise "qu'elles nous permettent d'opérer dans les différents pays au moyen d'une opération nationale analogue à notre façon de faire sur le marché italien. Selon notre modèle de croissance internationale, nous opérons en tant que groupe dans chaque pays, au moyen de sociétés cotées en bourse dans ce pays et avec des dirigeants du pays, en formant des alliances avec les groupes et les organismes les plus prestigieux et les plus représentatifs de ce pays." La même formule est maintenant étendue au Portugal et à la Grèce.

Pour l'avenir, De Benedetti rêve de créer une grande société de holding paneuropéenne, rôle qu'il envisageait pour la Société générale de Belgique. Mais après l'échauffourée de 1988 pour la prise de contrôle de la SGB, il lui est seulement resté une part de 16 % et un strapontin au conseil d'administration. Passant outre ce revers, le groupe reste fermement engagé dans sa stratégie de holding européen. Comme le dit un porte-parole de la société: "Si ça ne marche pas avec la SGB, nous chercherons ailleurs."

Malgré l'intense activité sur le front R-F, les observateurs sont nombreux à douter des résultats. Les critiques mettent en question la logique de bien des fusions, tout spécialement dans le cas où elles ont pour simple motif de parvenir à la masse dite "critique". La plupart des recherches entreprises sur le sujet depuis quelques années concluent d'ailleurs à un taux d'échec de 50 % ou plus. Parlant des difficultés notoires qu'entraîne l'union de deux sociétés de cultures différentes, un banquier danois a fait ce commentaire sardonique: "Si seulement mes deux pires concurrents pouvaient fusionner... cela me donnerait le temps de conquérir le marché."

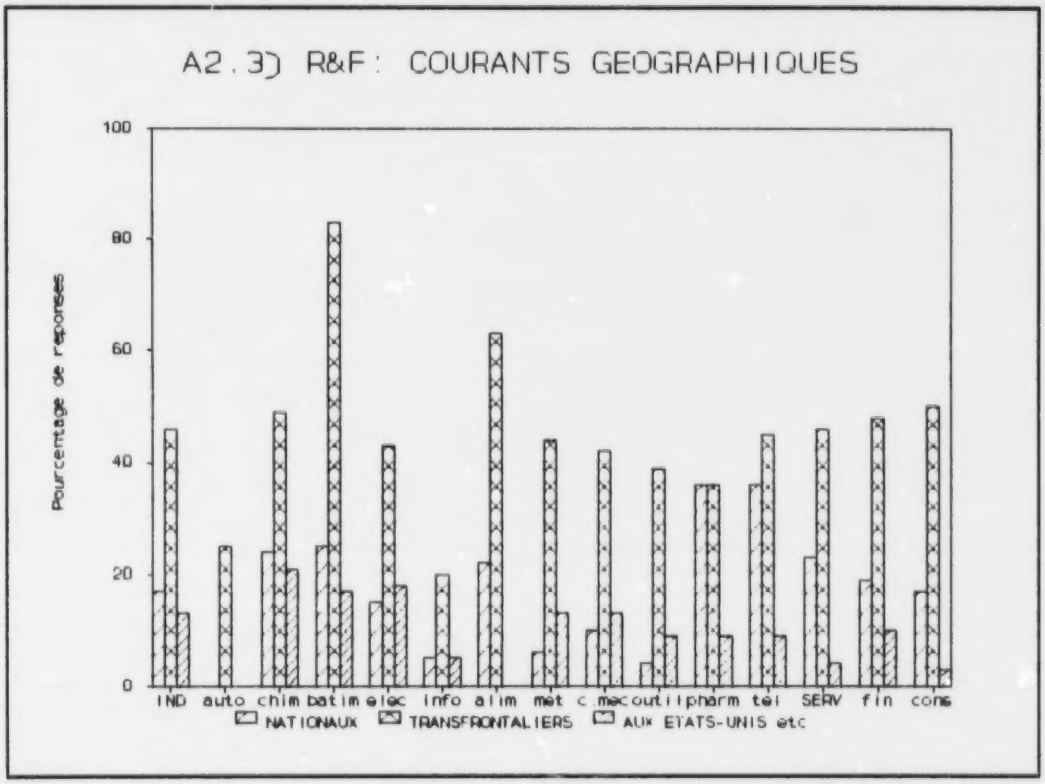
Grands axes géographiques

Ce qui frappe dans l'enquête en question, c'est le nombre largement supérieur des rachats et fusions transfrontaliers par rapport à ceux qui sont purement nationaux (graphique A2.3). Il en est ainsi dans tous les secteurs, à la seule exception du secteur pharmaceutique. Dans l'industrie automobile, qui répugne en règle générale aux R-F, les accords transfrontaliers étaient le seul aspect suscitant un vif intérêt.

En comparaison, peu de réponses signalent un intérêt pour les acquisitions de sociétés aux États-Unis ou ailleurs dans le monde. Peut-être est-ce dû à l'intérêt avant tout européen de l'enquête. Il est certain que cela ne concorde pas avec l'intense activité que l'on constate actuellement de la part des acquéreurs européens aux États-Unis - les sociétés britanniques en particulier, leurs entreprises ayant dépensé en 1988 quelque 32 milliards de dollars US en prises de contrôle dans ce pays, contre moins de 3 milliards sur le continent européen. Le penchant transatlantique du Royaume-Uni est exceptionnel, mais il existe aussi des entreprises allemandes, françaises ou d'autres pays de la Communauté qui se tournent vers l'ouest pour de nouvelles conquêtes. Un spécialiste des rachats et fusions à la SGB belge nous a expliqué: "Pour l'instant nous nous intéressons à la Communauté bien entendu, mais cela ne veut pas dire que nous nous désintéressons des États-Unis ou du Japon."

Cependant c'est un fait que 1992 a provoqué une poussée d'acquisitions et d'alliances transfrontalières entre sociétés en Europe, grandes et petites.

GRAPHIQUE A2.3



Sociétés en participation et alliances

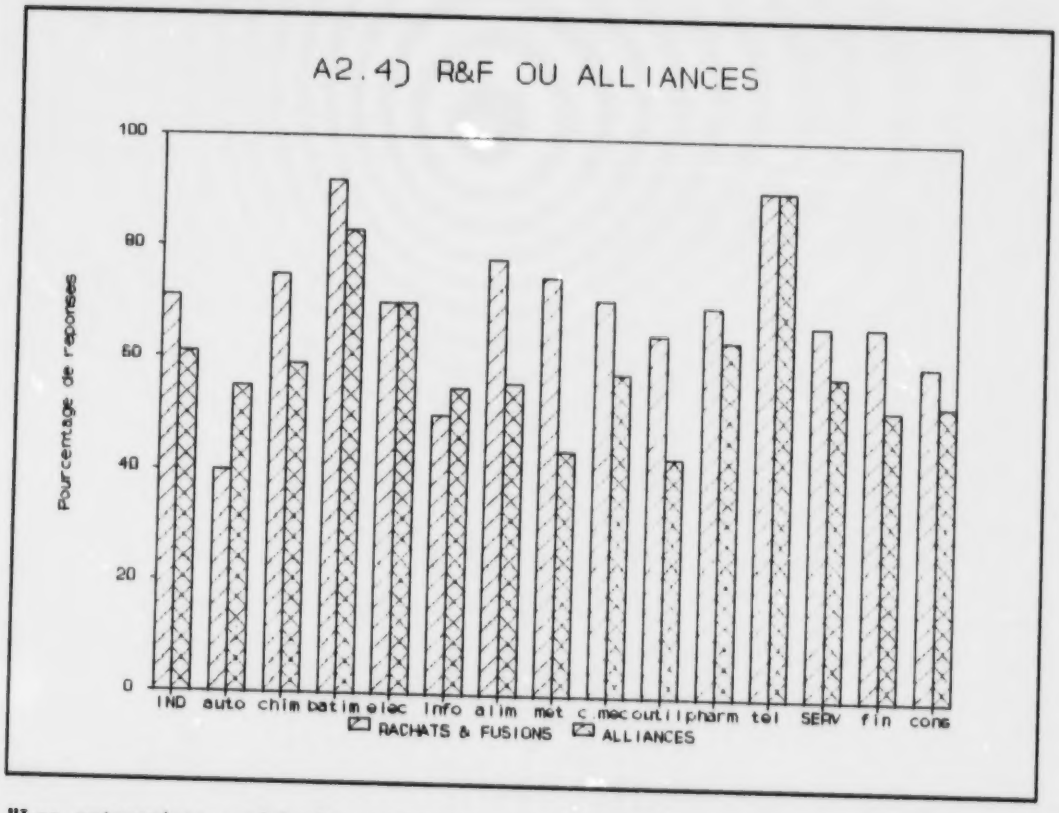
Au-delà des acquisitions pures et simples, la mondialisation des marchés et l'approche du marché unique de la Communauté ont déclenché une explosion d'accords de coopération transfrontaliers entre sociétés qui gardent leur indépendance - et restent en concurrence dans d'autres domaines.

Ces alliances entre sociétés prennent des formes variées, allant des sociétés en participation à base de capital ou des échanges d'actions, aux relations contractuelles. La coopération intéresse les rachats ou fusions, la fabrication en commun ou l'achat auprès d'un autre fabricant, des accords croisés de marketing et de distribution, ou encore des relations du type capital-risque. Ces alliances prolifèrent dans certaines industries - par exemple dans les télécommunications, l'électronique et l'électricité, mais aussi dans la construction d'automobiles et véhicules commerciaux, la production alimentaire, l'emballage, les logiciels, les services financiers, etc.

Un observateur attentif, Tom Lewis du Boston Consulting Group, estime que "les alliances sont préférables là où une acquisition va bien au-delà de ce qui serait nécessaire ou de ce qui signifie que l'on achète le tout pour avoir une petite partie ou que l'on paye beaucoup trop". Une prise de contrôle peut s'avérer inutile, si les objectifs stratégiques sont limités, ou bien elle se révèle impossible. De tels cas se présentent quand il s'agit d'avoir accès au système de distribution ou à la technologie d'une importante société; quand d'heureuses innovations exigent une coopération entre deux grandes sociétés; quand une grande firme ne veut pas étouffer l'esprit inventif d'une petite société de technologie de pointe; ou si l'on traite avec une société de services "où les ressources humaines peuvent prendre la porte". Parfois les candidats aux acquisitions ne sont pas ceux que l'on cherche, ou bien les risques ultérieurs à l'acquisition sont excessifs. ("Le risque associé à l'intégration augmente à mesure que vous diversifiez dans des secteurs ou des pays moins familiers.")

Les résultats de l'enquête (graphique A2.4) montre que les entreprises s'intéressent aux sociétés en participation et aux alliances presque autant qu'aux R-F, et dans certaines industries (automobiles et informatique), même davantage. Les deux tiers des entreprises de la Communauté et de l'AELE et les trois quarts du petit échantillon japonais ont indiqué que les sociétés en participation et les alliances allaient gagner en importance durant les dix prochaines années; parmi les firmes américaines, toutefois, le chiffre était tout juste supérieur à la moitié. D'après les termes de Tom Lewis du BCG:

GRAPHIQUE A2.4

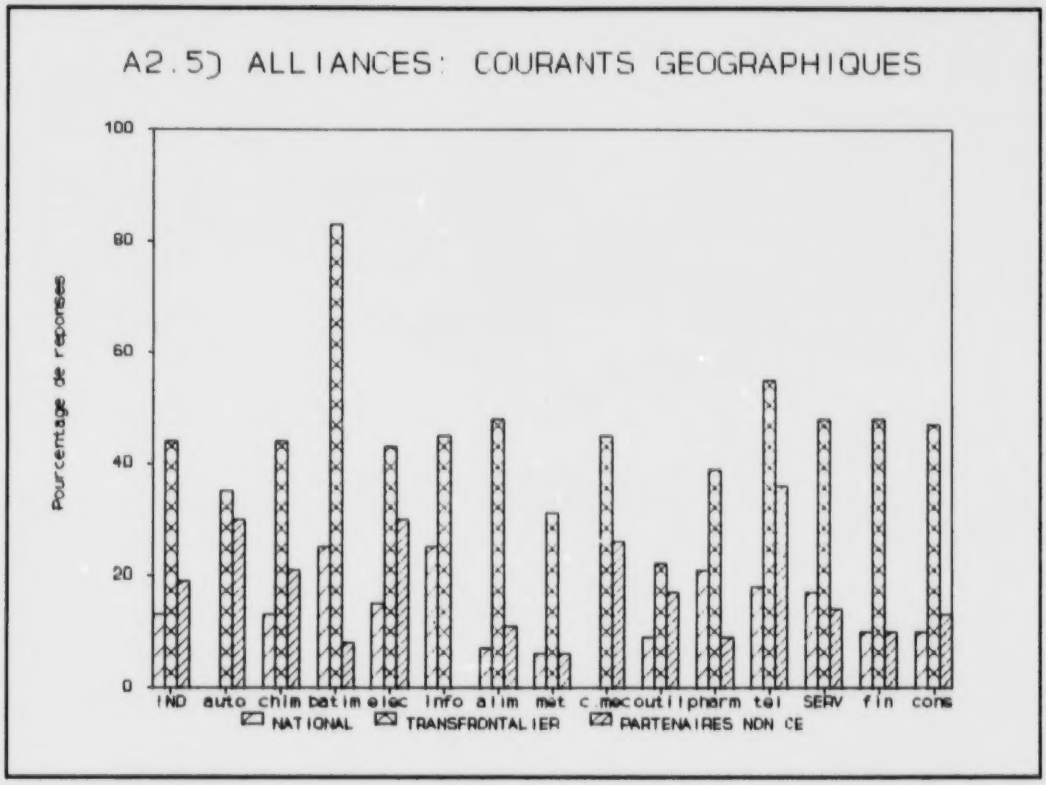


"Les entreprises américaines penchent pour l'acquisition - elles veulent avoir le contrôle. Mais les sociétés européennes et japonaises sont nombreuses à pencher pour l'alliance. Siemens, par exemple, s'est montré bien plus agressive dans les alliances que dans les rachats et fusions. Je crois que 1992 va entraîner une vague d'alliances intra-communautaires bien plus qu'une vague d'acquisitions."

Comme c'était le cas pour les rachats et fusions, les accords transfrontaliers avec des partenaires de la Communauté dominent, mais les alliances avec des firmes non communautaires viennent au deuxième rang devant les accords purement nationaux (graphique A2.5). Voici deux intéressantes observations tirées des interviews réalisées pour les besoins du rapport:

+ Un constructeur automobile allemand: "Il est peu probable que nous décidions de tout concentrer sur l'Europe. Peut-être allons-nous chercher des projets en coopération en Europe - mais cela pourrait être avec un fabricant américain ou japonais, pas nécessairement avec une société de la Communauté. Pour nous, l'efficacité est plus importante que la nationalité de notre partenaire. Nous n'entrerions pas dans un tel projet pour des raisons politiques."

GRAPHIQUE A2.5



+ Un fabricant espagnol de matériel de télécommunications: "Nous recherchons des accords avec les entreprises les plus importantes que nous puissions trouver, comme AT&T. Mais nous n'avons pas grand'chose à contribuer dans une alliance entre firmes de télécommunications, en dehors de notre propre prééminence sur le marché espagnol - un vaste marché potentiel de 40 millions de gens. C'est notre seule arme. Aussi les alliances doivent-elles avoir une double utilité : qu'on me donne au moins une part du marché américain en échange de l'Espagne."

Quant aux liens de coopération existant entre des sociétés canadiennes et européennes, vont-ils être remis en question ou engloutis dans de vastes réorganisations ? Les alliances sont toujours instables - leur mortalité dépasse même celle des acquisitions, avec un taux de 80 % d'après des études récentes. Mais l'enquête ne permet pas de penser que les sociétés européennes vont repenser leurs alliances présentes à cause de 1992. Dix pour cent seulement des sociétés de la Communauté, et moins encore parmi celles de l'AELE, ont donné à entendre qu'elles allaient revoir ou mettre un terme aux alliances existantes. Comme le dit cependant un dirigeant d'une firme de télécommunications américaine:

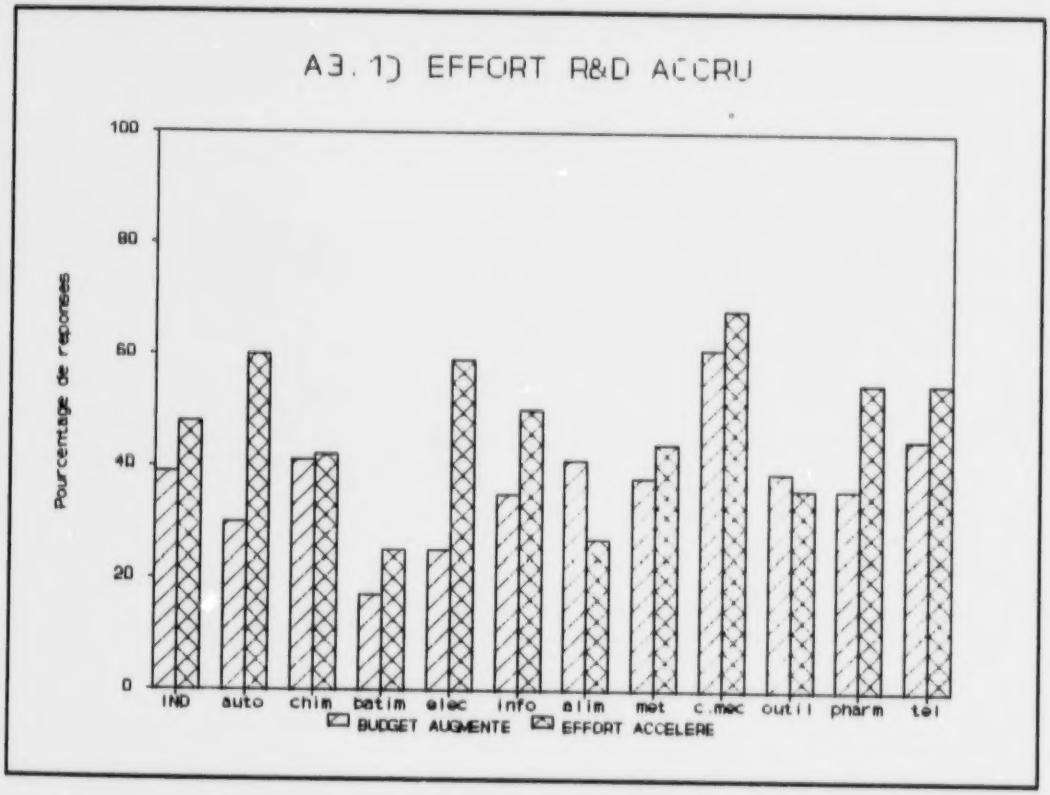
+ "On sait bien que rien n'est éternel. Dans toute société en participation, les partenaires au moment de conclure ont certains objectifs, et si vous avez bien fait le travail préalable, vos objectifs se complètent bien à ce moment-là. Mais il est fort probable qu'avec les années qui passent les partenaires verront leurs intérêts diverger..."

A.3 GESTION DE LA RECHERCHE ET DE LA TECHNOLOGIE

Peu d'entreprises pensent que la recherche et le développement (R-D) est un domaine de gestion qui sera fortement touché par le programme du marché unique. Dans l'enquête réalisée par correspondance, 18 % seulement des industriels ont répondu qu'ils prévoyaient des répercussions importantes - c'est là le taux le plus faible enregistré pour tous les aspects de leurs activités. Mais les entreprises de l'industrie automobile, métallurgique/minière, et surtout des télécommunications ont produit des chiffres beaucoup plus élevés. Et 29 % de l'ensemble des industriels - y compris plus de la moitié de l'industrie des télécommunications et des produits pharmaceutiques - ont précisé que le secteur du développement de nouveaux produits serait fortement modifié.

Près de 40 % des industriels envisagent une augmentation des dépenses de R-D exprimée en pourcentage des ventes, et près de 50 % d'entre eux mentionnent la nécessité de réduire la durée de la phase de mise au point des produits (graphique A3.1). Les entreprises de constructions mécaniques attachent la plus haute importance à ces deux objectifs, tandis que plusieurs autres secteurs (automobile, électricité/électronique, traitement électronique des données, produits pharmaceutiques, télécommunications) accordent également une grande importance à une mise au point plus rapide des produits.

GRAPHIQUE A3.1



Le rôle de la R-D en tant que facteur concurrentiel a été fréquemment signalé tant par les petites que par les grandes entreprises au cours de l'enquête menée pour ce rapport. Voici deux remarques typiques :

+ Une entreprise finlandaise de produits forestiers : "Je pense que la recherche et le développement en général - peut-être indépendamment de la Communauté - augmente de plus en plus, du moins dans notre entreprise. Et nous y accordons une importance croissante. Nous venons d'examiner le budget des investissements pour les 12 mois à venir et l'écart par rapport à 1988 est énorme. Donc l'activité de R-D - en termes de matériel comme de ressources humaines - augmente régulièrement."

+ Un producteur espagnol de batteries pour automobiles : "Il est nécessaire d'avoir un bon département de R-D pour différencier ses produits et en mettre au point de nouveaux. On n'a pas le choix si l'on veut garder sa place dans notre secteur de l'industrie. Nous possédons notre propre département de R-D et nous avons passé un contrat d'assistance technique avec une firme des Etats-Unis, la plus importante au monde en matière de recherche pure. Nous ne pouvons couvrir la totalité de ce domaine nous-mêmes."

Les industries de pointe soulignent en particulier l'importance de la répartition des coûts de R-D sur une base commerciale plus large. L'absence d'une telle base est considérée depuis longtemps comme un handicap majeur en matière de compétitivité pour les industries de pointe de la Communauté par rapport à leurs rivales américaines et japonaises. Ceci représente également une force dynamique essentielle derrière la mondialisation des marchés. Comme le dit une entreprise italienne de produits chimiques, en se référant à ses travaux dans le domaine de nouvelles fibres perfectionnées pour les avions supersoniques:

> "Les sommes d'argent qu'il faut dépenser pour la recherche et le développement concernant ces matériaux miracles sont énormes, il faut viser le marché mondial pour tant soit peu rentabiliser ces investissements."

Les activités de R-D seront-elles intensifiées par les économies d'échelle liées à une production visant un plus grand marché ? Ou bien les entreprises chercheront-elles uniquement à contrôler le marché ? S'assurer une large part du marché, sinon son contrôle, est une condition préalable à la constitution d'une masse critique qui sous-tende la R-D. Mais le contraire vaut également, et pas seulement pour les industries de pointe. Comme l'explique le cadre d'une entreprise finlandaise de produits forestiers :

> "Nous savons que ces deux aspects doivent aller de pair, donc on ne peut pas vraiment les séparer. Lorsqu'on atteint une position plus forte sur le marché, on crée un volume plus important et ainsi il est possible d'investir davantage dans la R-D. Ce faisant, on améliore sa position sur le marché. C'est un cercle vicieux."

La collaboration en matière de R-D est considérée par beaucoup comme un moyen de chercher à sortir de ce cercle, une sorte de raccourci s'agissant de la masse critique pour la fonction de recherche. Plus de 40 % des entreprises de la Communauté et de l'AELE ayant répondu à l'enquête prévoient participer à des projets collectifs de R-D dans le cadre d'EUREKA, ESPRIT, RACE, etc. (voir B.8). Dans certains cas, la coopération en matière de R-D donne lieu à des alliances entre géants européens (par exemple, le projet mégapuce Philips/Siemens) ou conduit même à des fusions partielles (SGS/Thomson). Ailleurs, cela se fait grâce aux réseaux établis de petites entreprises, comme dans le domaine de l'optoélectronique qui se développe rapidement (lasers, fibres optiques, terminaux à écran de visualisation, etc.). Dans d'autres cas encore, d'importants producteurs européens se sont alliés à des partenaires américains et japonais à la pointe de leur secteur technologique (Philips/DuPont Optical, ICL/Fujitsu).

Gestion de la R-D à l'échelle européenne

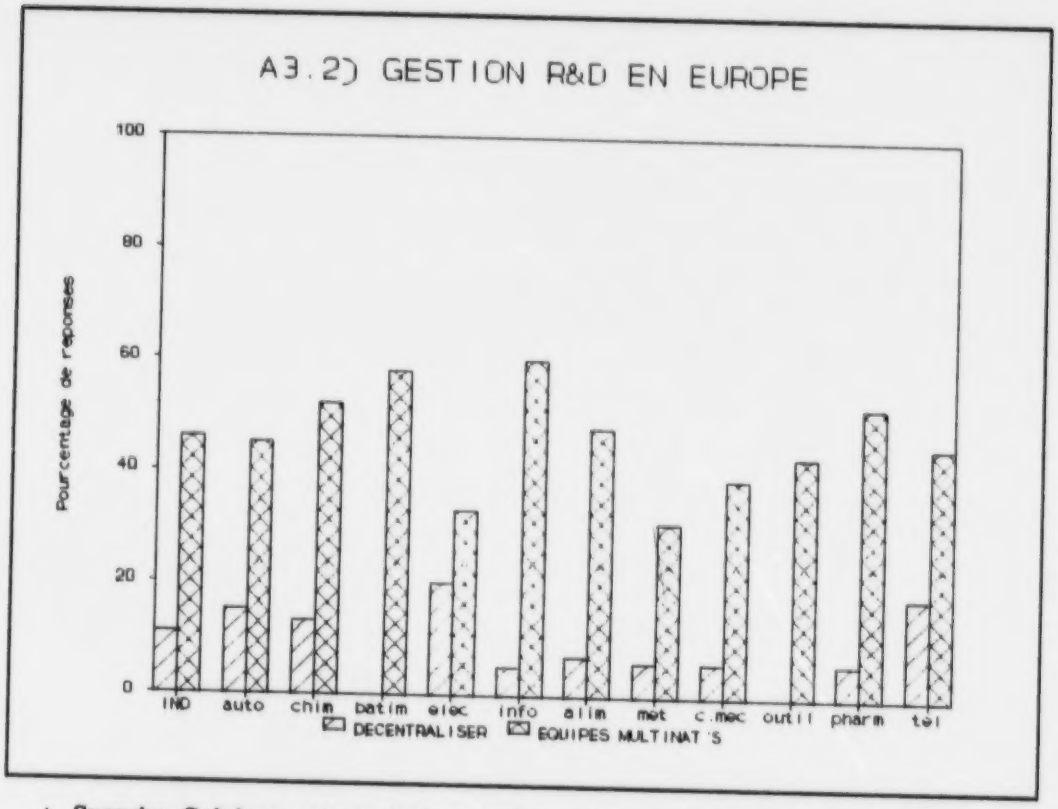
Quelle influence l'intégration croissante des marchés européens aura-t-elle sur la gestion de la R-D ? L'enquête indique que la plupart des entreprises ne chercheront pas à décentraliser la R-D, mais plutôt à développer des équipes de recherche multinationales (graphique A3.2).

Plusieurs des entreprises interrogées dans le cadre de la présente étude ont tenté de trouver une solution à la question de savoir quelle serait la meilleure organisation possible de la fonction de R-D dans une entreprise multinationale.

+ Olivetti a récemment fait l'objet d'une réorganisation afin de mettre au point une méthode de R-D décentralisée quoiqu'intégrée, soutenue par des ressources croissantes (6 % des ventes). Son ancienne unité centralisée de R-D a été remplacée par un réseau de huit laboratoires stratégiquement situés - cinq en Italie, et un dans chacun des pays suivants: Royaume-Uni (Cambridge), RFA (Nuremberg), et Etats-Unis (Menlo Park). M. Hermann Hauser, vice-président de la recherche, est absolument convaincu qu'il vaut mieux avoir des centres de R-D plus petits et situés de manière stratégique : "Plus le laboratoire est important, plus il devient bureaucratique, ce qui ne facilite pas les efforts créatifs." Il y voit également un avantage en matière de commercialisation dans la mesure où les installations de R-D sont près des clients : "Il est impossible

de se tenir au courant de toutes les découvertes et de tous les changements se produisant dans le monde entier sans se rendre là où les choses se passent."

GRAPHIQUE A3.2



+ Svenska Celulosa est en train de réorganiser sa division de R-D afin d'intégrer cette fonction entre la société mère et ses filiales étrangères acquises dernièrement. "Ainsi, la recherche fondamentale sera concentrée à certains endroits et sur certains domaines où nous sommes en bonne position actuellement... Il y aurait probablement également un échange non seulement de personnel mais aussi de projets de développement, c'est-à-dire que certaines catégories de projets seraient concentrées en Suède tandis que d'autres iraient en France ou en Autriche. Ceci fait partie de l'organisation décentralisée à laquelle nous nous efforçons de parvenir. Il est également naturel d'évoluer dans cette direction puisque certaines des entreprises que nous avons acquises au cours de ces dernières années possèdent des divisions de R-D assez développées que nous aimerions renforcer et, en même temps, voir concentrer leurs efforts sur ce qu'ils font de mieux. Et en outre, ils feraient de la recherche de groupe dans certains domaines."

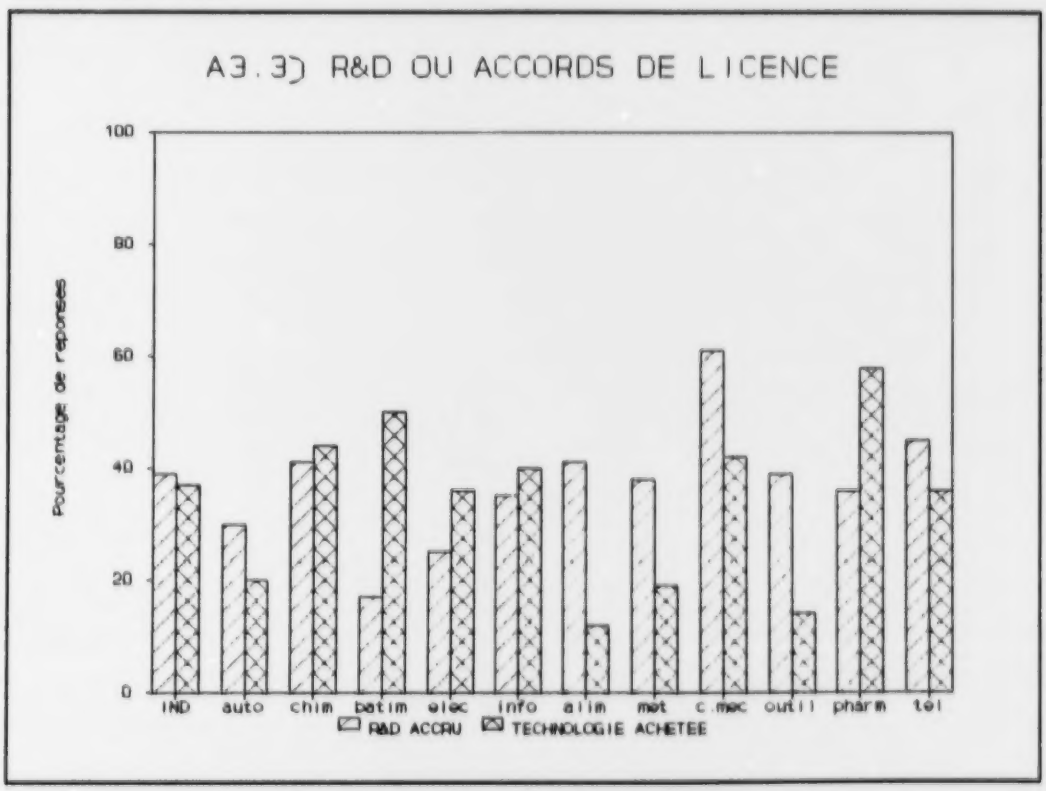
+ Certaines multinationales américaines déplacent de plus en plus les responsabilités en matière de R-D vers leurs opérations européennes. Un porte-parole d'une firme importante de télécommunications déclare : "Tout comme pour la production, il faut s'établir là où l'on veut faire des affaires, de même, nous aimerions tirer parti de l'excellente réputation dont jouissent nos laboratoires dans le monde entier. C'est pourquoi nous avons déplacé vers l'Europe une partie des travaux de R-D associés aux unités situées ici, et il existe maintenant des installations de recherche aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, en Belgique et en Espagne. Par contre, il n'est pas toujours souhaitable que les travaux de développement pour un produit donné soient dispersés en plusieurs endroits... Donc, c'est vrai, nous envisageons d'accroître notre présence de R-D en Europe lorsque cela se justifie."

+ Selon un fabricant américain de matériel d'éclairage électrique : "Le développement des produits de ce secteur pourrait être concentré dans un seul endroit. Cependant, il est fort probable que la conception des appareillages électriques restera le fait des marchés nationaux pendant encore assez longtemps puisqu'elle reflète les goûts locaux. Bien que nos principales activités de R-D dans le secteur des lampes se soient jusqu'ici situées aux États-Unis, il existe une petite équipe européenne qui pourrait être agrandie pour former un centre européen de R-D. Après tout, la plupart des développements récents en matière d'éclairage, comme les lampes halogènes, sont venus d'Europe."

Licences

Les accords de licences ne subiront pas directement l'influence de l'horizon 1992, bien qu'il leur soit bien sûr nécessaire de se conformer aux règles communautaires en matière de concurrence (voir B.5). Mais les transferts de technologie viennent compléter la R-D d'une entreprise, en tant que moyen indispensable pour suivre l'évolution de la technologie. Dans la présente enquête, le pourcentage d'entreprises envisageant de mettre l'accent sur les licences ou les achats de technologie était presque aussi important que celui des entreprises qui projetaient d'augmenter leurs dépenses en R-D (graphique A3.3). Dans plusieurs secteurs, ce pourcentage était plus élevé, en particulier dans ceux du bâtiment et des matériaux de construction et de l'industrie pharmaceutique.

GRAPHIQUE A3.3

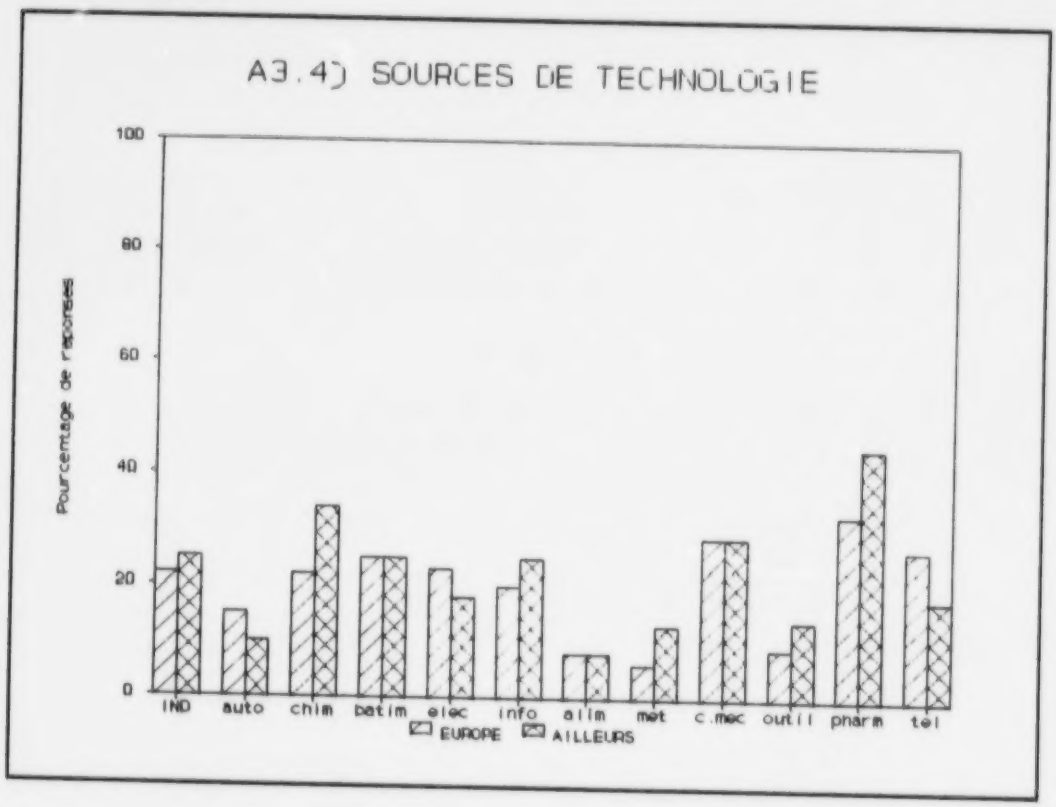


Lorsqu'il s'agit d'achats de technologie, l'esprit nationaliste passe au second plan. Ainsi que le soulignait le président d'une entreprise espagnole de matériel de télécommunications, le souci majeur est d'obtenir la meilleure technologie disponible. "Nous avons choisi des fournisseurs de technologie étrangers très puissants," dit-il, "parce que nous devons choisir ceux qui existeront toujours dans dix ans."

Selon les résultats de la présente enquête, les entreprises implantées dans la Communauté ont plus souvent tendance à chercher des concédants de licences potentiels en dehors

d'Europe, tandis que les entreprises américaines marquent une légère préférence pour les sources européennes. Ceci est à prévoir, étant donné que les accords de licence obéissent à une stratégie internationale - les entreprises concèdent rarement des licences sur leurs propres marchés nationaux. D'après le graphique A3.4, il semblerait que la technologie non européenne est recherchée de préférence dans le secteur des produits chimiques et pharmaceutiques, tandis que la technologie européenne est favorite dans les secteurs de l'automobile, de l'électricité/électronique et des télécommunications. Mais ces résultats devraient être examinés avec prudence, car ils pourraient refléter une répartition nationale de certains échantillons industriels particuliers.

GRAPHIQUE A3.4



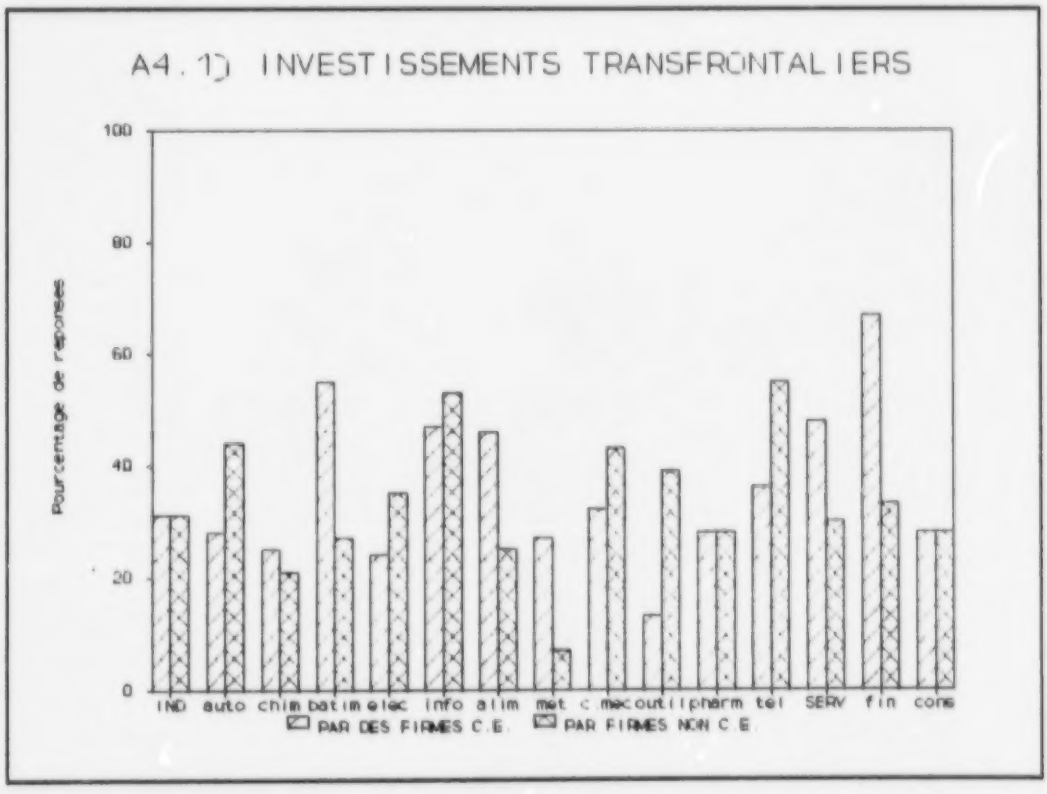
A.4 INVESTISSEMENTS EN EUROPE ET HORS D'EUROPE

Les entreprises se préparent pour l'expansion du marché au début des années 1990: ainsi s'explique en partie la montée cyclique actuelle des investissements industriels à travers l'Europe. Soutenus par le bon redressement des bénéfices des sociétés, les investissements ont grimpé d'environ 7 % en valeur réelle l'année dernière, le chiffre le plus élevé des 20 dernières années.

Les entreprises de la Communauté se hâtent de moderniser pour garantir leur future compétitivité en même temps qu'elles se lancent sur les marchés voisins. Les firmes de l'AELE renforcent leur présence dans la Communauté - une preuve en est le récent essor d'acquisitions scandinaves au Danemark et en Allemagne. Les investissements directs des multinationales américaines en Europe ont maintenant repris, ce qui est dû surtout au réinvestissement de leurs bénéfices. Quant aux sociétés japonaises et coréennes, face à la montée des barrières à leurs exportations, elles ont conclu que la seule façon de s'assurer l'accès au marché communautaire après 1992 est d'investir dans la CE. Les investissements japonais directs en Europe ont atteint un record de 4 milliards de dollars dans la première moitié de l'exercice 1988-1989, soit une hausse de 25 % sur l'année précédente.

Dans le chapitre de l'enquête concernant l'incidence de 1992 pour les différents secteurs industriels, deux questions portaient sur les types d'investissements prévus. On a demandé aux personnes interrogées d'évaluer la croissance des investissements transfrontaliers dans la Communauté et celle des investissements dans la Communauté par leurs concurrents non membres. Le graphique A4.1. montre la proportion des incidences «fortes» prévues dans l'un et l'autre cas.

GRAPHIQUE A4.1



Dans l'ensemble de l'industrie, les deux effets sont évalués comme étant de même grandeur; dans les services, le premier l'emporte. La hausse la plus forte est prévue pour les investissements transfrontaliers dans le secteur des services financiers (banques et assurances), du bâtiment et matériaux de construction, de l'informatique et des produits

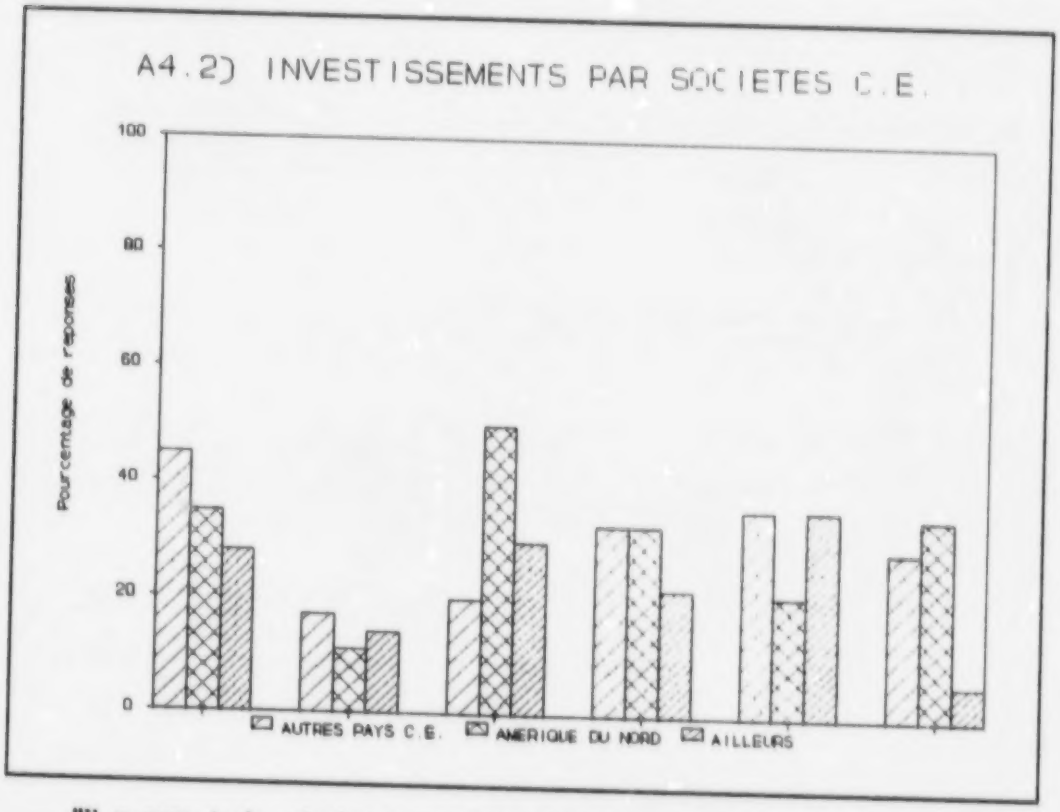
alimentaires, alors que les investissements non communautaires seront les plus élevés dans le secteur des télécommunications, de l'informatique, de la construction automobile et mécanique.

Investissements des entreprises de la CE

La réaction des grandes entreprises européennes à 1992 sera-t-elle de concentrer leurs projets d'investissements dans le nouveau marché communautaire? Celle des petites et moyennes entreprises, de s'intéresser aux possibilités d'investissements en Amérique du Nord?

L'étude montre que 1992 est seulement un facteur parmi d'autres pour les entreprises grandes ou petites quand elles décident d'investir. Quant à leurs propres stratégies pour les années 1990, 45 % des industriels établis dans la CE ont donné la préférence à la croissance des investissements sur les autres marchés CE, mais 35 % prévoient mettre l'accent sur les États-Unis et 28 % sur d'autres marchés extra-communautaires. (Quelques entreprises ont spécifié plus d'une option.) Comme le montre le graphique A4.2, les entreprises du secteur électricité/électronique tiennent davantage aux possibilités d'investir en Amérique du Nord et ailleurs (en Asie) alors que les entreprises pharmaceutiques concentrent leurs efforts sur l'Amérique. Un banquier allemand fait l'observation suivante:

GRAPHIQUE A4.2



"Il y aura trois principaux marchés d'ici 20 ans: l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie. La croissance en Amérique du Nord sera plus rapide qu'en Europe, mais pas autant qu'en Asie. Autrement dit, les entreprises européennes ne doivent pas faire l'erreur d'oublier le reste du monde - elles ne doivent pas concentrer tous leurs efforts sur l'Europe uniquement."

D'autres interviews vont dans le même sens:

+ Un constructeur automobile allemand déclare que 1992 ne l'incite pas à recentrer ses propres investissements sur l'Europe, mais les entreprises plus petites - qui ont investi en Amérique du Nord "à cause de la baisse du dollar plutôt que pour des raisons de compétitivité" - devraient peut-être s'orienter davantage vers la CE et mieux s'adapter aux nouvelles conditions après 1992.

+ Un porte-parole du groupe De Benedetti signale que, si De Benedetti a été "l'un des plus ardents promoteurs du marché unifié en Italie," le groupe a toujours eu une stratégie mondiale. "De Benedetti soutient depuis longtemps que seules les entreprises ayant de bons atouts internationaux survivront dans les marchés mondiaux de l'avenir."

+ Un dirigeant de Pirelli minimise l'importance du marché unique: "1992 n'est pas tellement important, car il y a longtemps que nous nous sommes lancés à fond sur la scène internationale avec des usines dans toute l'Europe qui remontent presque au début du siècle. "De plus, l'industrie du pneu est aujourd'hui devenue "une activité mondiale - l'Europe n'est qu'une partie du tableau."

+ Un spécialiste du capital-risque en Italie donne son opinion sur les incursions transfrontalières des petites entreprises: "En Italie, ce n'est pas évident pour les entrepreneurs de «penser européen». Si vous parlez de plans de lancement, il s'agit du marché italien uniquement; personne, à ce stade, n'a les ressources pour opérer à l'échelle européenne. Et si vous rencontrez une entreprise qui envisage une expansion, vous avez affaire à une structure de coûts européens très élevés en Europe. Une entreprise italienne dépense autant pour ouvrir un bureau en Allemagne ou aux Etats-Unis par exemple, mais le marché américain offre un plus grand potentiel."

Investissements des entreprises non membres de la CE

L'enquête fait apparaître que, dans le cas des entreprises non membres de la CE - qu'elles soient de l'AELE, de l'Amérique du Nord ou du Japon - il s'agira d'investir dans des usines au sein du marché unique plutôt que d'approvisionner ce dernier au moyen d'exportations. Ceci apparaît nettement dans le graphique A4.3. Un banquier allemand s'adressant à des entreprises membres et non membres de la CE a signalé la nécessité d'une présence dans le marché régional:

> "Pour se tenir au courant de l'évolution constante sur les marchés européens encore nationaux d'Europe, qui persistent à côté du marché unique en préparation, il faut être présent, physiquement et moralement, sur ce marché, et pas seulement en un point de la région."

Les entreprises de l'AELE forment un cas particulier, puisqu'elles considèrent l'Europe comme leur marché national. Comparées aux firmes nord-américaines, elles donnent une préférence plus marquée pour la croissance des exportations vers la CE mais aussi pour la production locale, les rachats et les accords avec les entreprises de la CE. De leur côté, les entreprises suisses et scandinaves interrogées ne négligent pas les chances qui s'offrent dans le reste du monde.

+ Le groupe suisse Oerlikon-Bührle est en train de créer des contacts en Amérique du Nord. Aux termes d'un important contrat de défense avec le gouvernement canadien, le groupe produit le système (anti-chars anti-aérien) Adats sur place et se propose de prendre le Canada comme base de production lorsque de nouveaux contrats de production Adats seront signés ailleurs. Michael Funk, le Pdg du groupe voit de grandes possibilités d'investissements aux Etats- Unis et au Canada; "si le nouvel accord de libre-échange fonctionne bien," on installera d'autres usines au Canada pour y exporter des produits de technologie de pointe vers les Etats-Unis. Le groupe compte par ailleurs s'implanter davantage en Asie.

+ Chez Alusuisse, un dirigeant souligne le fait qu'il n'y aura pas de changement d'attitude vis-à-vis du reste du monde à cause de 1992. "Pour nous, dit-il, la CE n'est qu'un marché mondial parmi beaucoup d'autres. Alusuisse produit déjà des produits chimiques au Canada, et des produits chimiques et de l'aluminium aux Etats-Unis.

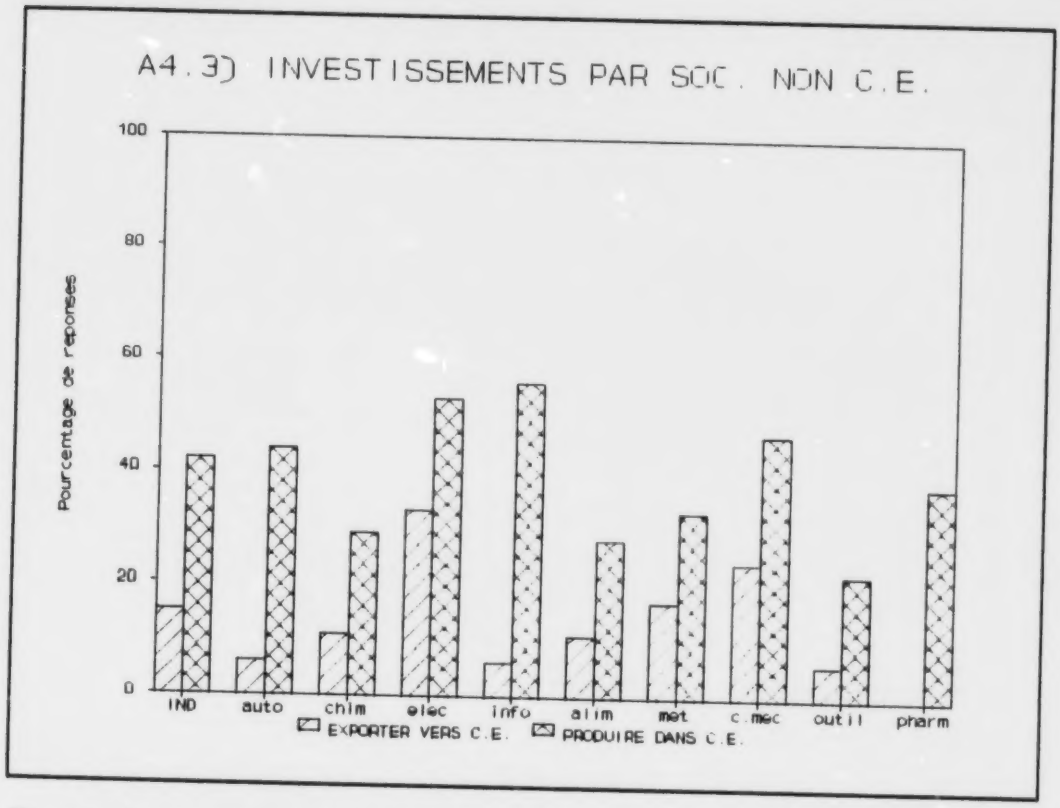
+ Le groupe Enso-Gutzeit de Finlande est le premier producteur de produits de sciage en Europe occidentale qui réalise environ 65 % de ses ventes sur le marché de la Communauté. Le vice-président chargé de la planification déclare: " Nous dirigeons

nos efforts vers la CE pour des raisons évidentes: le pourcentage de 65 % en témoigne. Mais bien sûr, ce chiffre est très élevé, nous cherchons donc à rééquilibrer les effets jusqu'à un certain point en développant nos ventes ailleurs. À long terme par conséquent - disons vers 1995 - je pense que nous chercherons à garder à peu près le même niveau qu'à présent."

+ À Tampella, un autre grand producteur finlandais de produits forestiers et d'outillage, le vice-président chargé de l'expansion dément que 1992 puisse détourner les ressources à investir vers l'Europe. "Bien sûr, il faut se fixer des priorités. Il faut savoir ce que l'on fait en premier. Si on considère le groupe tout entier, certains secteurs s'étendent en Amérique du Nord, comme notre division de chaudières ou celle des machines à pâtes et papiers, alors que d'autres cherchent plus sérieusement à investir dans la CE... Cela dépend aussi de la concurrence dans le secteur. Si elle est plus forte dans la CE ou en Amérique du Nord, nous choisirons notre stratégie en conséquence."

+ À propos des entreprises scandinaves plus petites, un cadre suédois dans une compagnie d'assurances multinationale observe: "Beaucoup de firmes suédoises vont en Allemagne, c'est souvent leur premier pas, puis en Grande-Bretagne - elles évitent les territoires de langue française - et ensuite aux États-Unis. Ce n'est qu'en dernier qu'elles iraient dans les pays latins."

GRAPHIQUE A4.3



En ce qui concerne les multinationales américaines, 1992 a fait remonter l'Europe dans les priorités d'investissements mais toujours dans le contexte d'une stratégie mondiale. Voici deux observations typiques:

+ Commentaire d'une firme américaine de produits pharmaceutiques: "Il est certain que 1992 affecte nos stratégies. D'abord, parce que cela nous permet de négocier avec un seul groupe où nous voulons augmenter notre part du marché et ensuite en raison de l'importance de la CE sur la scène mondiale, en raison de la recherche et en raison du

niveau de connaissances qu'on y trouve. Cela nous est indispensable pour augmenter notre part dans le marché mondial."

+ Une firme de télécommunications souligne la nécessité d'investir sur place: "Dans le monde actuel, aucune entreprise de télécommunications ne va effectuer des ventes appréciables dans l'avenir si elle fabrique dans son pays et expédie ailleurs - pour plusieurs raisons, dont l'une est de se rapprocher du client pour mieux comprendre ce qu'il lui faut. Et, pour d'autres raisons, vous voulez un volume d'investissements et d'opérations assez importants dans les pays où vous voulez faire des affaires. C'est justement le but de notre stratégie."

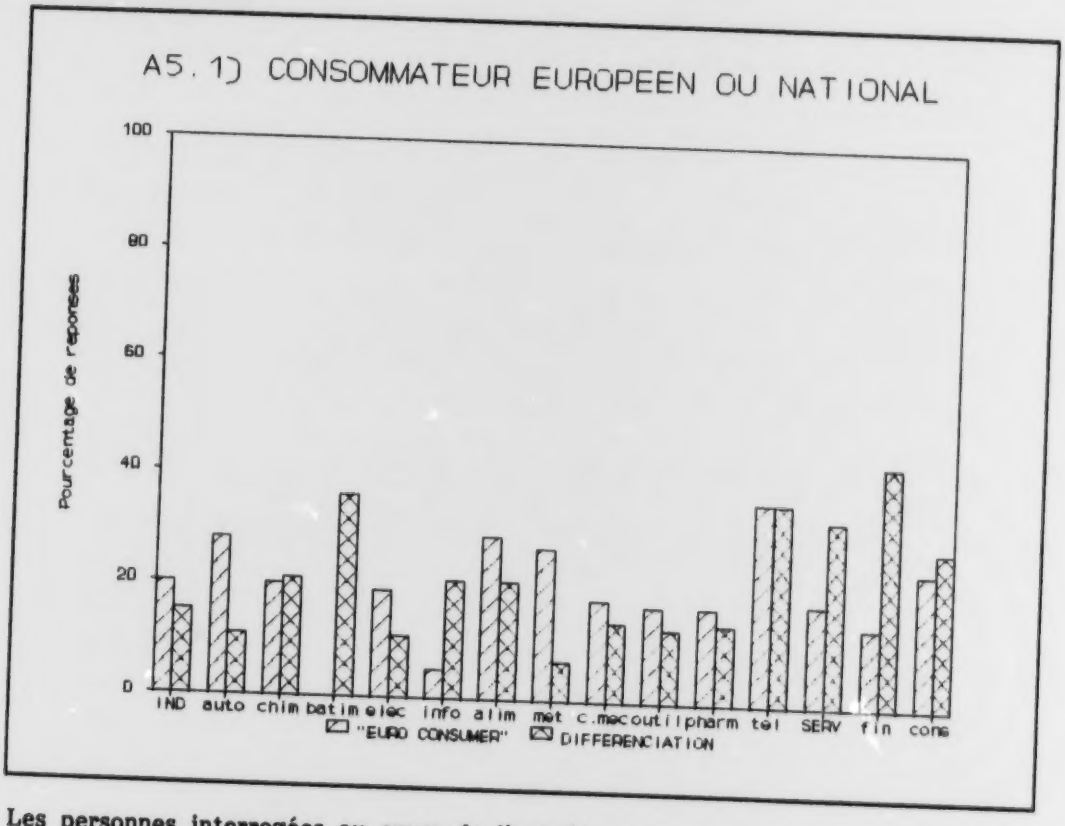
A.5 ORGANISATION DU MARKETING EN EUROPE

Quel que soit leur nationalité ou secteur, les industriels qui ont participé à l'enquête en vue de ce rapport ont mentionné que le marketing et la distribution seraient les activités les plus affectées par le programme du marché unique. Quant aux sociétés de service, elles mettaient également le marketing en première place.

Les stratégies de marketing: paneuropéennes ou nationales

Un point important est de savoir combien le marché unique atténuera les disparités nationales au sein de l'Europe. En examinant les implications de 1992 pour l'évolution de leur marché, certains chefs d'entreprise prévoient la montée d'un "Euroconsommateur" homogène, tandis que d'autres mettent l'accent sur la persistance d'un marché différencié (Graphique A5.1). L'idée homogène prédomine surtout dans les secteurs de l'énergie, des métaux et minerais, de l'automobile, de l'électrique et l'électronique et des assurances, et la différenciation dans le bâtiment et matériaux de construction, la distribution, l'informatique, les services bancaires et les produits de consommation.

GRAPHIQUE A5.1



Les personnes interrogées au cours de l'enquête ne pensent pas que le marché unique sera un marché uniforme dans l'immédiat:

+ Un banquier allemand: "Ce ne sera pas un marché harmonisé. Même dans le cas de l'Allemagne, une divergence persistera entre le nord et le sud, entre ville et campagne. La Communauté élargie possédera encore des marchés différents, certains plus attrayants que d'autres, et jamais d'un seul type. La transition sera longue. Des préférences et coutumes nationales existent encore - en France, par exemple, les préférences du consommateur resteront différentes de celles de l'Allemagne."

+ Le directeur allemand de l'entreprise américaine d'étude de marché A.C. Nielsen souligne que 1992 apportera, entre autres, une plus grande variété des produits de

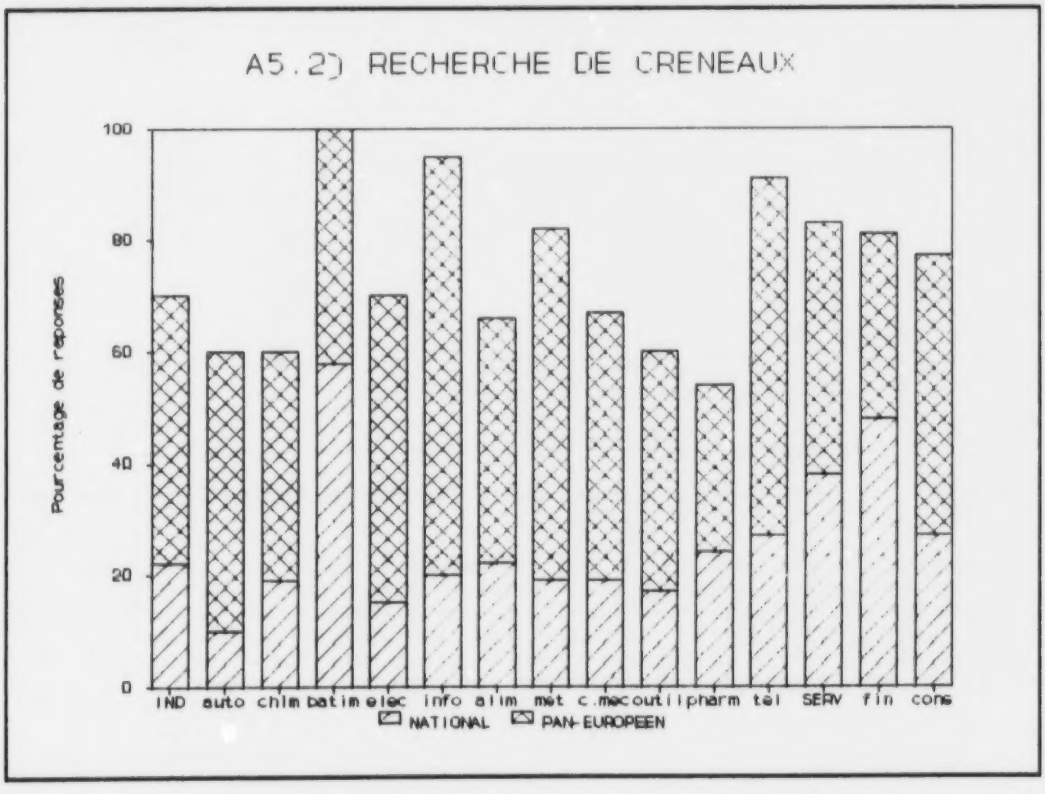
grande consommation: "À la gamme de produits offerte par les fournisseurs viendront s'ajouter tous les articles déjà en vente dans les autres États membres. Les fournisseurs transfrontaliers y gagneront, mais le consommateur aime la variété et il y aura toujours des possibilités pour les entreprises tournées vers leur propre marché. Ce qui est à l'étalage aujourd'hui, n'y sera peut-être plus après 1992, car les détaillants utiliseront la technologie moderne de gestion d'espace pour maximiser la place disponible, en réévaluant les articles offerts à présent, et créer de la place pour l'offre disponible après 1992."

+ Le directeur européen du marketing chez Lego, le fabricant de jouets danois demande: "Est-ce-que nous avons un produit européen? La réponse est oui chez Lego, mais ce n'est pas le cas pour bien d'autres produits, parfois même s'ils font l'objet d'une grande publicité. Vous pouvez avoir une lessive qui a une forte image de marque dans un pays, mais inconnue dans le pays voisin. Pour vous poser en "européen", il vous faudra sans doute ajuster votre publicité, votre marketing et votre distribution.

  "Est-ce-que nous avons des clients européens homogènes? La réponse est non. Les disparités de langues, de climat, de culture, de salaire moyen, etc. créent des préférences et un pouvoir d'achat différents. Les ménages sont les plus grands en Irlande, où le salaire moyen est parmi les plus bas. Les familles les plus aisées se trouvent en Allemagne, avec de grandes différences bien entendu entre les grandes villes et les villages. La tendance générale est à l'apparition d'un 'client européen', mais elle se dessine très lentement."

+ Une entreprise alimentaire suisse de taille moyenne s'évertue à surmonter les barrières nationales: "Notre stratégie consiste à investir dans le produit, dans le marché et dans les circuits de vente. Nous faisons la publicité et la promotion de nos marques au niveau à la fois européen et international. Nous avons déjà créé une marque européenne pour notre confiture et nous utilisons la chaîne de télévision Sky pour notre publicité paneuropéenne.

GRAPHIQUE A5.2



+ Une grande chaîne d'hypermarchés française: "Un consommateur européen tend à apparaître, mais cette tendance ne va pas s'accélérer. Le marché unique la relancera juste un peu. Mais je ne pense pas que satellites et autres précipiteront l'arrivée du consommateur européen... Les marchés se ressembleront un petit peu plus - mais la vraie tendance va dans le sens d'une segmentation accrue du marché."

La segmentation est certes l'élément clé de la stratégie du marketing de la majorité des sociétés industrielles et de service interrogées au cours de l'enquête. Comme on le voit sur le graphique A5.2, la tendance générale est à la recherche de créneaux au niveau paneuropéen plutôt que national - bien que ce dernier prédomine dans le bâtiment et les services financiers.

Les distributeurs paneuropéens

Comme les commentaires sur les rachats et fusions dans le secteur de la distribution l'ont illustré (voir A.2), les avis sont partagés sur l'ampleur que prendra l'expansion des activités des grossistes et détaillants à travers le marché de la Communauté. En fait, le petit échantillon d'entreprises de distribution couvert par l'enquête est divisé à égalité, selon qu'on se tourne vers des créneaux paneuropéens ou des créneaux nationaux. Voici quelques opinions à ce sujet:

+ Lego au Danemark: "Le commerce de détail européen existe-t-il? De nouveau, la réponse est non. Il existe des magasins à succursales multiples qui sont puissants dans un pays, moins dans un autre, mais la plupart perdent leur pouvoir dans le pays numéro trois. Je pense que seuls les magasins très spécialisés réussiront à établir un réseau de succursales enveloppant l'Europe entière, et probablement avec un nombre assez limité de magasins dans chaque pays. La raison est que, si vous essayez de faire une chaîne de supermarchés dotée de tous les moyens, vous allez vous heurter pour des années encore à de telles divergences dans les produits et marques préférés des consommateurs que cela deviendra trop chaotique et trop cher."

+ A.C. Nielsen: "Les détaillants vont devenir plus puissants à mesure qu'ils s'étendent au-delà des frontières nationales, surtout vers la France, l'Espagne et l'Italie, plus tard également vers le Portugal et la Grèce. Il y aura des Euromanagers de la vente au détail qui achèteront au-delà des frontières; ils obtiendront de meilleures conditions et des remises grâce à la force que leur donnent les associations d'achat. De plus, à mesure que leurs réseaux de distribution s'agrandissent, les détaillants à l'échelle de la Communauté lanceront peu à peu des Euromarques. Il est à craindre que les détaillants opérant à l'échelle européenne, devenus plus forts, essaieront de faire descendre les prix à la consommation à un niveau commun très bas."

+ Un fabricant américain d'articles d'éclairage: "La vente d'éclairages passe par l'intermédiaire de grossistes, qui représentent pour nous 60 % des ventes. On assiste à une forte concentration à ce niveau. En France, par exemple, le nombre de grossistes s'est beaucoup réduit à mesure que les sociétés fusionnent, rachètent d'autres maisons du même pays, etc. Les grossistes français rachètent d'ailleurs aussi des entreprises britanniques. A l'avenir, les grossistes seront moins nombreux, plus puissants et ils traiteront dans 3 ou 4 pays de la Communauté, plutôt que dans leur seul marché national.

"Les distributeurs au niveau du détail - chaînes de supermarchés ou d'ameublement - se concentrent également. Il existe plus d'achats en coopérative, et pas seulement au niveau national. A l'avenir, les coopératives d'achat s'étendront à plus d'un pays.

"Autrement dit, dans l'ensemble, le pouvoir d'achat sera concentré en moins d'endroits, créant ainsi une plus grande concurrence et exerçant une pression plus forte sur les prix."

+ Une société alimentaire suisse: "Les achats à l'échelle européenne vont augmenter peu à peu. Les sociétés viendront nous dire: 'Nous achetons chez vous en Allemagne, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas; comment nous compenserez-vous?' Les négociations se feront alors au siège de la société, pour fixer les prix, les primes de fin d'année, les conditions de vente, les prestations supplémentaires, etc."

En fait, la concentration intracommunautaire dans le commerce de gros a déjà commencé. Aldi, la première et la plus dynamique des chaînes d'alimentation allemandes au rabais, s'est ramifiée au Danemark, en Belgique, aux Pays-Bas, en France et récemment au Royaume-

Uni. Tengelman, la chaîne de supermarchés allemande, propriétaire de A&P aux États-Unis et au Canada, a gagné les Pays-Bas, grâce à sa part dans le Groupe Hermans et s'apprête à entrer en Espagne et au Portugal. Schlecker, une chaîne familiale allemande de mobilier à bas prix, qui est en expansion, va s'installer en France et au Royaume-Uni.

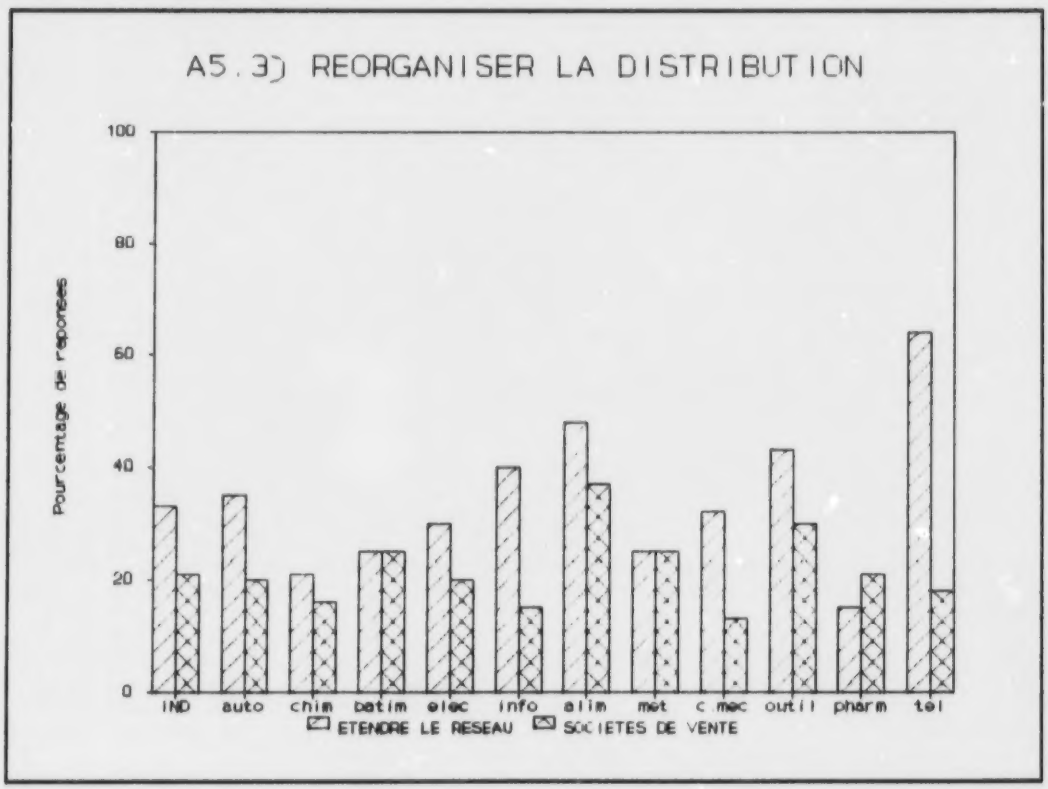
Les géants français du commerce de détail, comme Carrefour, s'installent également dans les pays de l'AELE et dans les autres pays de la Communauté, avec une préférence pour le Sud. Le groupe belge GB-Inno-BM suit également le courant transfrontalier, en direction de l'Italie, de la France et du Royaume-Uni (voir A.2). Quant à la vente par correspondance, elle va s'internationaliser à l'échelle de la Communauté, avec les projets de La Redoute en France et Quelle et Otto en Allemagne.

Consolider les réseaux de distribution

Pour les sociétés de fabrication, les réseaux de distribution paneuropéens seront une arme de concurrence essentielle dans l'Europe d'après 1992, à mesure que les barrières et les frais de transports transfrontaliers diminueront. Celles qui n'ont pas encore un réseau bien établi se hâtent d'en créer un. Dans l'industrie automobile, par exemple, les entreprises japonaises font de leur mieux pour créer des réseaux de distribution dans des marchés jusqu'ici fermés comme l'Italie et l'Espagne, tandis que Fiat lance un programme accéléré pour ajouter 150 nouveaux concessionnaires à son réseau d'Europe de l'Ouest en 1989.

Comme on le voit au graphique A5.3, de nombreux secteurs font un grand effort d'expansion de leur réseau de distribution notamment dans les télécommunications, l'alimentation, l'outillage et l'informatique. Quelques entreprises entreprennent également de remplacer leurs distributeurs indépendants par leurs propres sociétés de vente, mais cette tendance prédomine seulement dans l'industrie pharmaceutique.

GRAPHIQUE A5.3



Voici quelques exemples de réorganisation des systèmes de distribution:

+ Un constructeur automobile allemand: "Les niveaux de distribution seront moins nombreux. La distance entre l'usine et le client va diminuer. Dans le marché unique, les entreprises n'auront pas besoin de distributeurs à l'échelle nationale."

+ Une société alimentaire helvétique: "Jusqu'à présent, nous ne fabriquons à l'échelle communautaire qu'en Italie, en Espagne et en Hollande, mais pas au Royaume-Uni ni en Allemagne. Nous utilisons les contrats d'agences avec les importateurs des pays où nous n'avons pas d'usine de fabrication. Nous pourrions acheter ou établir des sociétés de vente dans ces pays et nous charger de l'importation de la distribution. Mais jusqu'ici nous n'en avons pas fait le projet... Les canaux de distribution vont aussi se transformer, à mesure que les ventes se font directement aux distributeurs dans les autres pays de la Communauté, sans passer par un importateur."

+ Un fabricant américain de matériaux de construction, qui vend uniquement aux grossistes: "A notre avis, les grossistes joueront un rôle important dans l'évolution vers 1992. Ils commenceront par des activités intra-communautaires. Par exemple, il y a un type très fort en France, sur la Côte d'Azur, et il n'a aucune difficulté à passer en Italie. Et dans la région d'Aix-la-Chapelle, vous trouvez les Pays-Bas, la Belgique et l'Allemagne réunies, et il leur importe peu de savoir d'où vient le produit qu'ils achètent, ainsi je pense que les grossistes près de la frontière sont plus conscients des différences de prix...

"Nous cherchons à aider nos clients en leur donnant la possibilité de s'étendre sur une base paneuropéenne. En fait, nous avons déjà fait cela à plusieurs reprises, avec un client qui s'intéresse à un pays, en l'aidant à s'installer dans un autre. Nous pensons qu'ainsi - étant donné tout le savoir que nous lui apportons - il nous sera fidèle. Vrai ou faux, je ne sais."

Centraliser le contrôle du marketing

Le marché unique incite fortement à coordonner le marketing et à rationaliser la distribution matérielle. Plus de la moitié des industriels qui ont répondu à l'enquête projettent de resserrer leur contrôle sur le marketing et les opérations de service, plus particulièrement dans les secteurs de l'automobile, de l'informatique et des métaux et minerais (graphique A5.4).

La réorganisation du marketing est une question brûlante dans plusieurs entreprises interrogées dans le cadre de l'étude sur les effets de l'unification:

+ Une entreprise de distribution nippone: "Nous pensons à nous restructurer, car nous avons de nombreuses filiales et de nombreux bureaux dans la région européenne, mais avec l'édification du marché unique, nous devons penser à l'efficacité de notre réseau. Par exemple, nous avons une filiale à Bruxelles, une à Dusseldorf, une à Londres et une à Paris."

+ Un constructeur automobile allemand: "Le marketing continuera de varier selon le pays - le marketing doit être régional. Mais on n'aura plus besoin d'entrepôts ni de bureaux de vente dans chaque pays. Nos distributeurs sur tous les marchés principaux sont des filiales à 100 %; ceci ne changera pas. Seul le système de distribution changera, y compris le stockage de pièces détachées. L'administration sera recentralisée, moins présente dans chacun des pays."

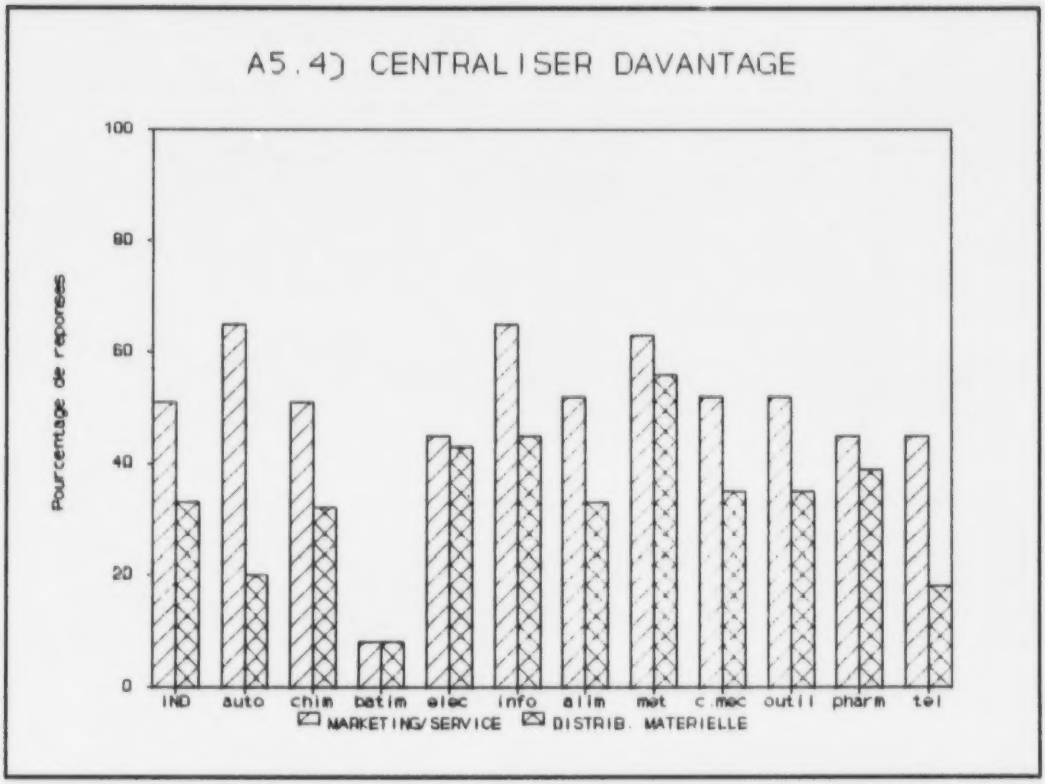
+ Un fournisseur américain de matériaux de construction: "Par la suite, nous ferons peut-être des changements dans notre gestion, s'il nous faut des vendeurs pour plusieurs pays selon les circonstances. Si les produits passent d'un pays à l'autre, nous devrons réorganiser la comptabilité et la gestion - ce qui pourrait arriver avant le reste."

+ L'entreprise suédoise de papier et emballage, ASSI: "Le marketing d'une société de papier d'emballage et de boîtes de carton ondulé se fait encore sur la base des pays, mis à part quelques entrepôts qui desservent plus d'un pays. Nous avons tenté une expérience en donnant la responsabilité de plusieurs pays à des professionnels du marketing - quelques personnes - mais nous avons arrêté car ça n'a pas très bien marché. Vous savez, il existe beaucoup de petites disparités culturelles, et il faut

être aussi local que possible. Avoir un homme du marketing à Hambourg qui va commercialiser du papier en Hollande - ce n'est pas une bonne idée pour l'instant...

"Je pense qu'il faut beaucoup de temps avant de pouvoir créer des bureaux de vente régionaux, sans tenir compte des frontières nationales - bien plus longtemps que je ne pensais lorsque nous avons tenté l'expérience il y a 10 ans."

GRAPHIQUE A5.4



Le dirigeant de Lego mentionné auparavant, malgré son incrédulité à l'égard de l'avenir des succursales de vente au détail intra-communautaires, a noté que:

"Les chaînes de succursales européennes d'origine différente coopèrent en un sens - grâce à l'information. Il existe un système de bouche à oreille qui vous empêche en tant que fabricant d'offrir une catégorie de conditions à une succursale dans un pays et une autre catégorie dans un autre. Il vous faudra offrir les mêmes conditions à Paris, Hambourg, Copenhague ou ailleurs."

Un ingénieur-conseil italien dans l'industrie chimique nous fait une remarque semblable:

"Des changements vont survenir dans le domaine de la distribution. La raison en est que, tôt ou tard, les distributeurs seront de plus en plus libres de choisir des produits à travers tout le marché, et les sociétés devront, de ce fait, commencer de définir un prix 'européen' et une politique générale des conditions de vente."

Un fournisseur américain d'éclairages prévoit une tendance à la concentration intracommunautaire aux niveaux du commerce de gros et de détail qui aura des répercussions pour l'organisation des fournisseurs:

"À cause de ces changements dans les canaux de distribution de notre industrie, nous allons devoir lancer nos produits différemment. Notre marketing, notre publicité, le lancement de nos nouveaux produits seront paneuropéens...

"En outre, l'établissement d'un système de prix à l'échelle européenne conduira les décisions de prix et autres à être centralisées au siège européen, au lieu de laisser la responsabilité aux directeurs de chaque pays. Nous pensons également centraliser certaines fonctions de vente au siège européen. Ce serait logique, par exemple, de conduire les gros volumes de ventes avec les clients importants - comme les ventes d'ampoules aux fabricants de systèmes d'éclairage - à partir de notre siège social."

Dans l'industrie informatique, la stratégie de marketing est décidée de façon quelque peu différente des autres secteurs, comme l'explique un fabricant américain:

"Il y a des choses qu'on ne peut se permettre de faire qu'une fois. Notre famille de matériel informatique de base, par exemple, est définie par une stratégie mondiale: pour ce genre de gros investissements, une entreprise ne peut se permettre des divergences régionales. La vente aux clients doit alors se conformer à l'usage qu'en fait ce dernier et c'est ce qui établit la différenciation. Nous étudions, par exemple, diverses industries européennes pour savoir où nous avons le plus de chance de réussir. Pour terminer, il y a une différence de logiciel pour des applications où l'on cherche une solution pour une certaine industrie et un certain créneau...

"Nos stratégies de distribution vont changer à mesure que les marchés européens s'ouvrent. Parallèlement à la libéralisation des transports, des services de livraison d'un jour à l'autre, comme Federal Express, peuvent se développer en Europe, des télécommunications plus perfectionnées et moins chères vont être possibles d'un pays à l'autre, etc. Autrement dit, la distribution pourra être plus centralisée, moins répartie localement, tout en assurant aux clients un excellent service de livraison...

"La recherche des marges de bénéfices obligeront la société à se réorganiser intérieurement, à recentraliser certaines fonctions et à acheter des produits et des services meilleur marché à l'extérieur ou en sous-traitant. Il se pourrait, par exemple, qu'une société extérieure s'engage à nous fournir tous les services matériels - stockage, livraisons, ainsi de suite - avec son propre parc de camionnettes, ses entrepôts, etc."

Centraliser la distribution matérielle

L'intendance est un autre domaine qui se transformera, à la suite de 1992. Un tiers de toutes les sociétés industrielles interrogées ont fait part de leur projet de centraliser la distribution matérielle, les entreprises de métaux et de minerais étant les plus déterminées en ce sens (graphique A5.4). La déréglementation des transports engendrera des changements considérables, y compris une réduction des coûts. Au début, les bénéfices ne seront pas entièrement réalisés, car les fournisseurs devront redéfinir leurs sites de fabrication et de stockage - ce qu'ils essaient déjà de faire en majorité. Quels sont les centres urbains appelés à devenir les centres de distribution du marché unique? D'après les interviews, les grands favoris semblent être les grands centres néerlandais (Amsterdam, Schiphol, Rotterdam). Les Pays-Bas retiennent l'attention générale, du fait de leur situation centrale avec des ports et des aéroports importants et une excellente industrie de camionnage.

La société multinationale américaine 3M, par exemple, a mis au point un plan européen de distribution "pour s'assurer que 3M et ses clients tirent le meilleur parti de l'élimination finale des frontières intérieures et des autres entraves aux échanges." Elle va investir plus de 3 millions de dollars dans les systèmes de gestion de commandes électroniques pour relier ses clients à travers l'Europe aux points d'approvisionnement 3M, afin de raccourcir les délais de livraison. Quant à la distribution matérielle, le directeur général de la société au Royaume-Uni nous explique:

+ "3M possède un centre de distribution central en Hollande pour les articles non fabriqués par 3M en Europe. Ce centre sert également de point de distribution pour les produits de base qu'il n'est pas rentable de livrer directement à chaque pays à partir des usines d'approvisionnement d'Europe. D'ici 1992, nous réduirons d'un tiers notre taux global de stocks européens en faisant meilleur usage de cette capacité de distribution centrale, en renouvelant les stocks plus rapidement à travers l'Europe et en augmentant le nombre de livraisons intracommunautaires directes chez nos clients." A titre d'exemple, 3M est capable de livrer des commandes directement des Pays-Bas à la région parisienne en 24 heures.

"Nous allons en outre démolir l'idée qu'il nous faut un entrepôt par pays. Partager des stocks et des locaux protégés devient réalisable et les cadres de nos filiales en accepteront bientôt le principe.

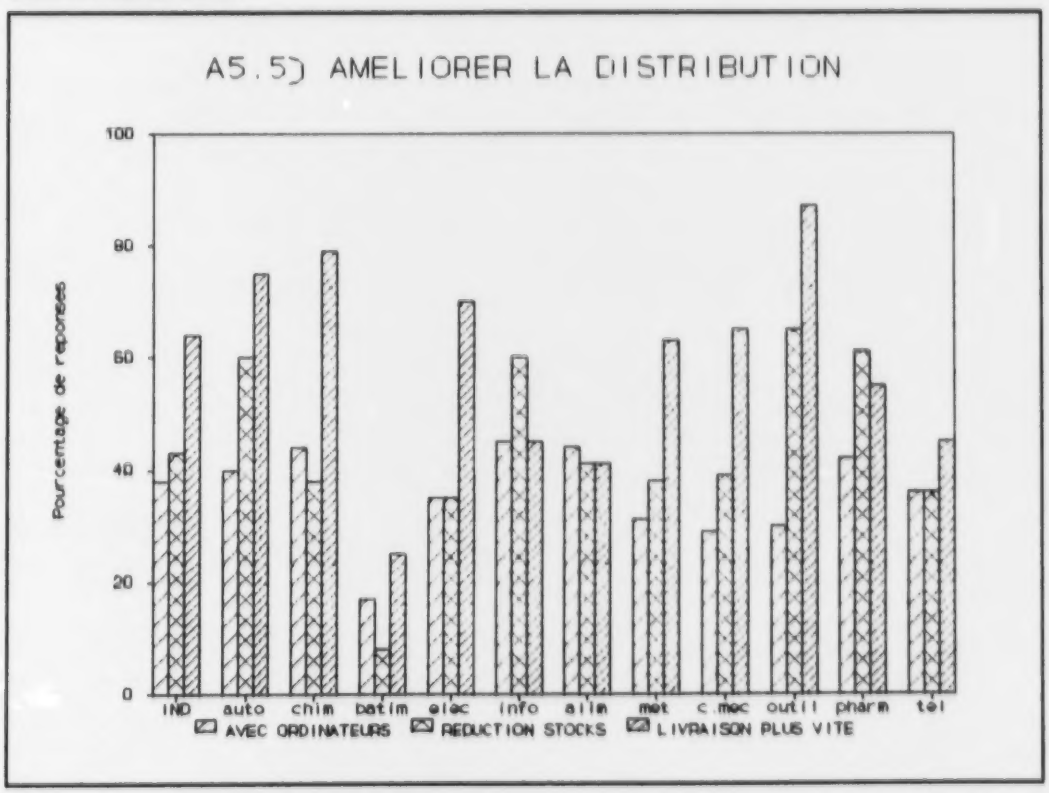
"Pour les transports, nous avons une équipe d'intervention qui étudie actuellement tous nos besoins en transports routiers pour l'Europe, en fonction de notre nouveau système de distribution et de la libéralisation future des services de camionnage en Europe."

Mais les Pays-Bas ne sont pas la seule option. Le fabricant de jouets danois Lego prévoit, par exemple, "la disparition plus ou moins totale des grossistes, plusieurs grands centres de stockage étant établis à des points stratégiques, comme c'est le cas à Cologne, qui dessert une partie de l'Allemagne et le Bénélux." Quant au fabricant américain d'éclairages, il perçoit d'autres possibilités:

"La diminution du nombre des clients contribuera à réduire les coûts de distribution. Nous pourrons économiser en transport, administration et entreposage. Nous envisageons la possibilité de concentrer nos entrepôts. En Espagne, nous en avons maintenant plusieurs, un pour chaque grande ville. Au Royaume-Uni, nous faisons nos envois dans tout le pays à partir d'un seul entrepôt. Mais, un jour, nous espérons pouvoir approvisionner l'Espagne à partir de la France, une fois les postes de douane abolis."

Les efforts faits pour repenser les systèmes de distribution, soit en informatisant, soit en centralisant l'entreposage, visent à réduire les coûts et accélérer les livraisons. Ces objectifs sont présentés dans le graphique A5.5. D'une manière générale, 38 % des entreprises industrielles interrogées projettent de faire usage de réseaux informatiques pour suivre les courbes de ventes; 43 % cherchent à réduire les stocks dans le système de distribution; et 64 % espèrent réduire les délais de livraison et mieux répondre aux besoins de leurs clients.

GRAPHIQUE A5.5



A.6 PROPENSION À EXPORTER ET À IMPORTER

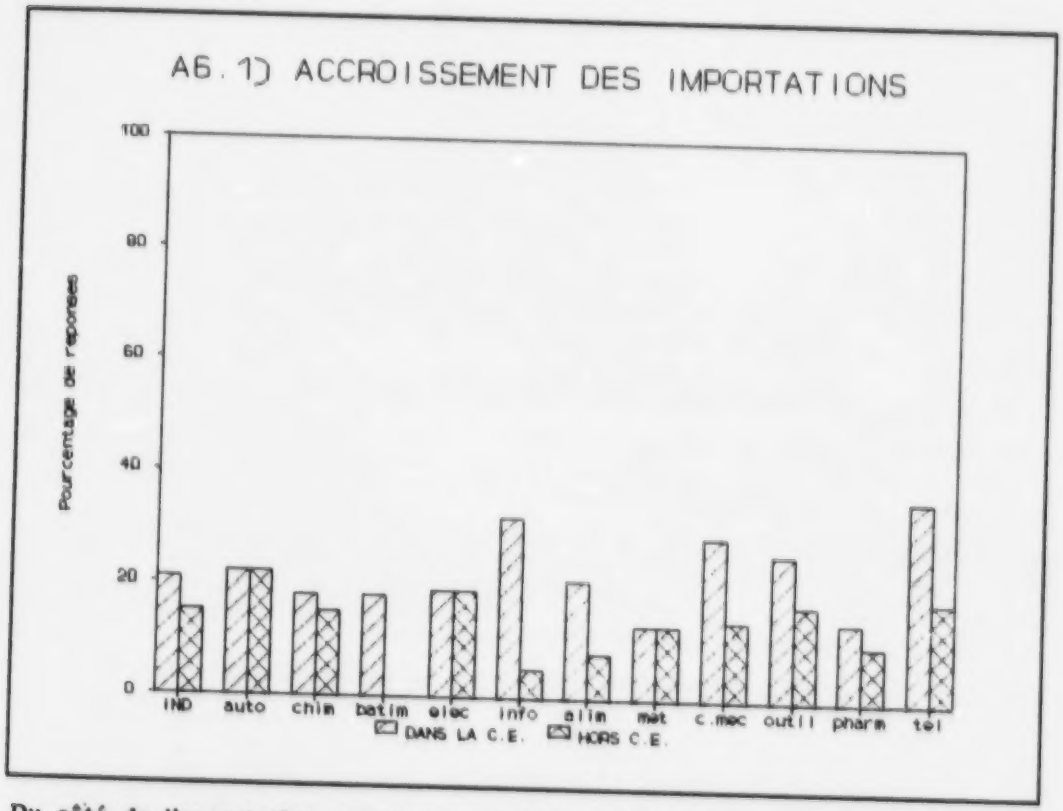
L'élargissement du marché intérieur va-t-il rendre les entreprises de la Communauté européenne plus tournées sur elles-mêmes ? Ou bien est-ce que, soutenues par ce marché, les entreprises les plus vigoureuses ne vont pas devenir des concurrents plus redoutables à l'extérieur ?

Les grands courants d'importation et d'exportation

Plusieurs questions posées dans l'enquête donnent un premier élément de réponse. Interrogés sur l'impact de 1992 sur les échanges intracommunautaires dans leur secteur, 21 % des industriels ont prédit un vif accroissement, et 48 % un accroissement modéré des échanges. Les scores les plus hauts viennent des télécommunications et de l'informatique.

Dans le graphique A6.1 ces résultats sont comparés à ceux qui concernaient la concurrence accrue des importations non communautaires. Il n'est pas étonnant que la croissance des échanges intracommunautaires est donnée comme plus forte de façon générale, mais dans trois secteurs (automobile, électrique/électronique et métaux/minerais) les accroissements des importations communautaires et non communautaires reçoivent des scores égaux.

GRAPHIQUE A6.1

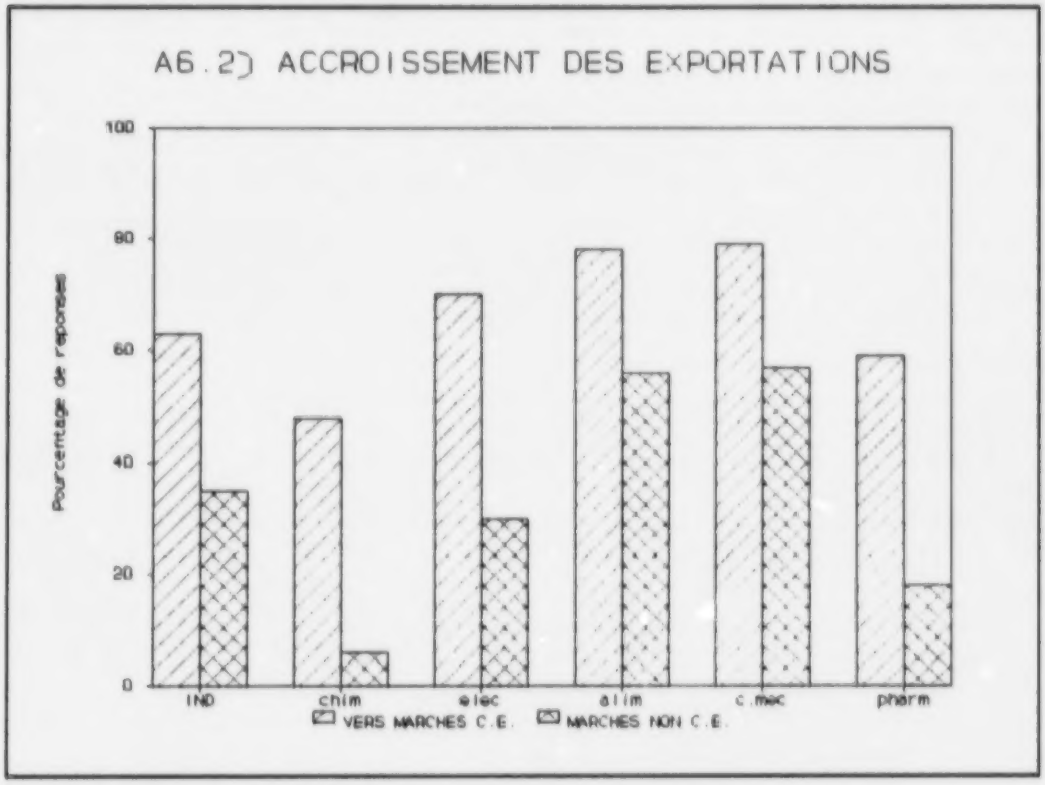


Du côté de l'exportation, quand les entreprises de la Communauté ont été invitées à dire quels étaient leurs projets pour les prochaines années, près d'un tiers a privilégié les exportations vers le reste du monde. Dans les produits chimiques, les produits pharmaceutiques et le secteur électrique/électronique, la préférence pour les ventes intracommunautaires a été très marquée (graphique A6.2).

Il est à noter toutefois que la concurrence mondiale se mesure aujourd'hui non pas seulement aux échanges commerciaux, mais également aux courants d'investissements. Comme on l'a vu au chapitre A.4, une concurrence accrue des firmes non communautaires est attendue par le biais des investissements directs en Europe plutôt que par celui des

importations, tandis que les entreprises de la Communauté sont nombreuses à pencher vers des investissements en Amérique du Nord plutôt que dans les autres pays de la Communauté.

GRAPHIQUE A6.2



Les approvisionnements

Les entreprises européennes vont-elles changer leurs habitudes et s'approvisionner auprès des autres pays membres au lieu d'importer de l'extérieur?

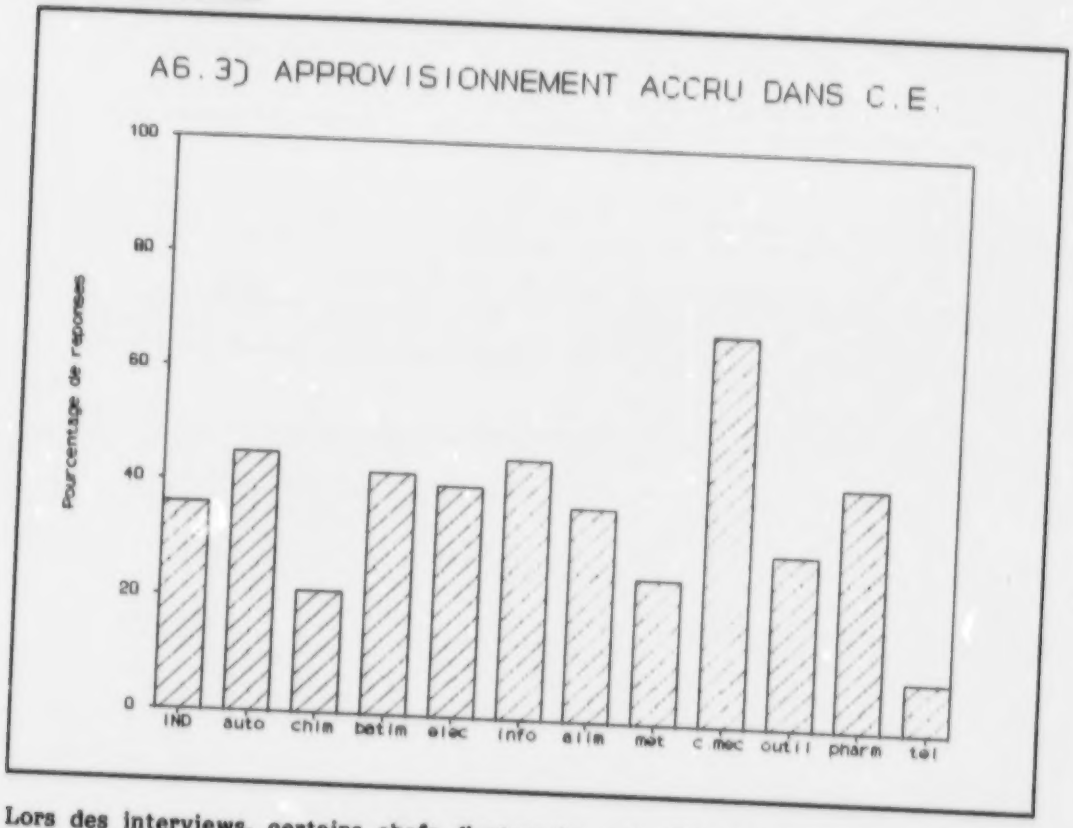
Dans l'ensemble, 36 % des industriels interrogés au cours de l'enquête ont indiqué que leurs entreprises allaient privilégier fortement les achats auprès des autres pays membres. Les entreprises de construction mécanique sont les plus intéressés en ce sens avec un score de 68 %, tandis qu'à l'autre extrême, dans les télécommunications, cette option recueille le score étonnamment bas de 9 % (graphique A6.3).

Les réponses recueillies au cours de l'enquête font apparaître un intérêt très vif pour la réduction des inventaires en usine, grâce à la gestion des inventaires par la technique du "juste à temps", par exemple. Ces réponses sont les plus marquées dans la construction mécanique, l'outillage, l'informatique et l'automobile. Il va en résulter un nouveau type de relations avec les fournisseurs, s'appuyant sur la proximité géographique, la facilité de communications et les systèmes informatiques compatibles (équipement et logiciels). De la même façon, la technologie croissante des méthodes de fabrication, reposant sur des systèmes gérés sur ordinateurs en coopération étroite avec le client, va pousser à régionaliser l'approvisionnement.

La concurrence croissante au sein des industries clientes affecte déjà leurs fournisseurs. Ainsi Ford et d'autres constructeurs automobiles ont réduit le nombre de leurs fournisseurs ou sous-traitants réguliers, mais signent désormais des accords de coopération de plusieurs années avec leurs fournisseurs restants. Les anciens rapports de clients à fournisseurs cèdent peu à peu le terrain à une forme de partenariat. Dans le secteur des centrales électriques, la grande filiale allemande d'ABB a transféré certains achats de pièces à

l'étranger dans un effort généralisé de restructuration de ses achats vers les pays à bas prix de revient comme l'Italie, l'Espagne et le Portugal.

GRAPHIQUE A6.3



Lors des interviews, certains chefs d'entreprise ont affirmé que leurs sociétés allaient maintenir une politique d'approvisionnement impartiale, justifiée par des considérations strictement commerciales ou parfois plus largement stratégiques.

+ Une grande chaîne française d'hypermarchés: "Pour nous, l'élimination des barrières douanières n'a pas la moindre incidence. Peut-être une toute petite... moins de douaniers et moins de gardes aux frontières. Mais l'élimination des entraves techniques est réellement un avantage: nous allons pouvoir acheter à l'étranger plus facilement...

  "Oui, nous nous approvisionnerons davantage dans les autres pays de la Communauté. En Espagne, par exemple, les tarifs douaniers vont être abolis sur les importations espagnoles en 1992, et nous pensons déjà à acheter davantage là-bas justement .... Mais il ne fait pas de doute que nous importerons davantage aussi des pays non européens. Notre chaîne de magasins au rabais achète déjà dans le monde entier."

+ Un constructeur automobile allemand: "Nous ne fabriquons pas au Canada, mais nous y faisons certains achats car c'est notre politique d'acheter dans tous les pays où nous vendons. Un des objectifs de notre société est d'augmenter nos achats dans la zone dollar, d'abord à cause du taux de change et ensuite pour équilibrer nos achats. Nous allons donc acheter plus au Canada, mais c'est sans rapport avec 1992."

D'un autre point de vue, plusieurs dirigeants se sont inquiétés des politiques communautaires qui pourraient limiter leur liberté d'achat à l'extérieur. Un chef d'entreprise italien dans la construction aérospatiale se demandait si les achats dans les pays non communautaires n'allaient pas devenir de plus en plus difficiles: "Ce qui nous inquiète le plus, ce sont les États-Unis, où nous avons plusieurs fournisseurs importants."

Et dans l'industrie électronique, Amstrad, au Royaume-Uni, qui a bâti son succès en sous-traitant la fabrication en Corée et ailleurs, a commencé à quitter l'Asie pour le Royaume-Uni et d'autres pays européens à cause des pressions anti-dumping de la Communauté."

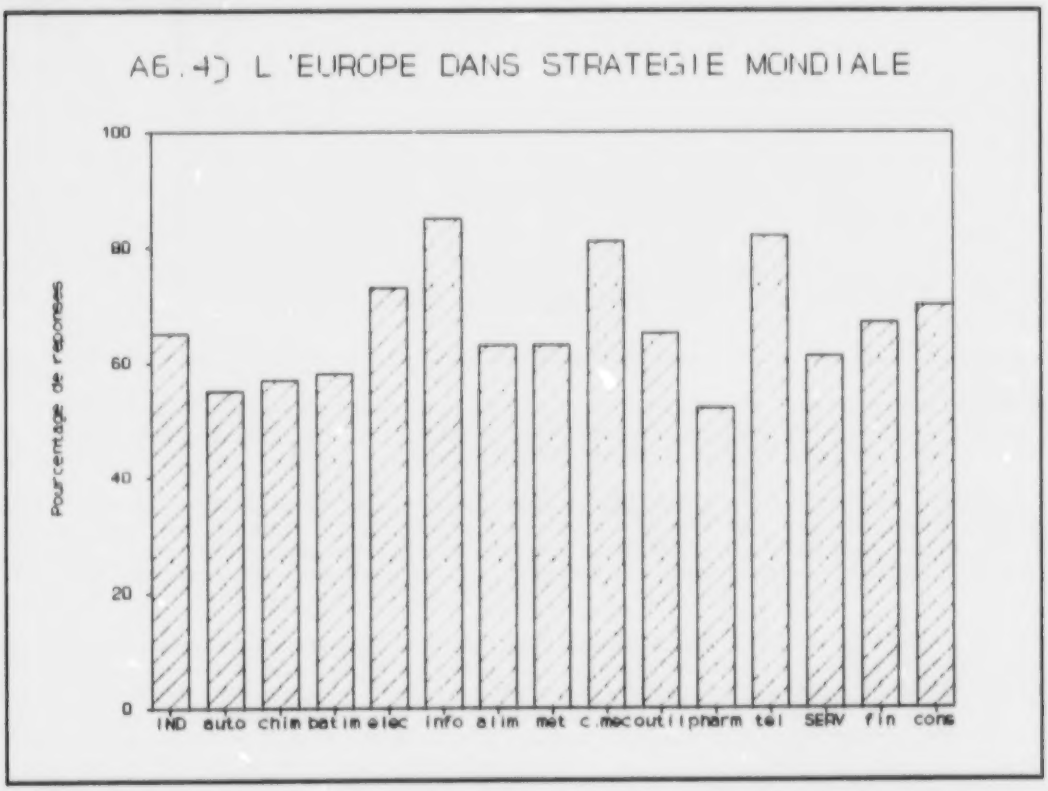
Les entreprises de la Communauté dans la concurrence mondiale

Un des objectifs fondamentaux du programme de 1992 est de développer des industries européennes capables de tenir tête à leurs rivales américaines ou japonaises dans la concurrence mondiale, grâce aux économies d'échelle - dans la recherche, la fabrication et la distribution - rendues possibles par un marché intérieur élargi de taille comparable à leurs marchés.

L'incidence de 1992 pour les coûts et la compétitivité des entreprises de la Communauté est étudiée plus en détail dans le chapitre A.7. Quant à leur mentalité - refermement sur l'intérieur ou ouverture sur l'extérieur, on est d'avis que c'est l'ouverture qui primera.

D'ailleurs l'un des résultats les plus frappants de l'enquête est justement la forte proportion d'entreprises qui voient l'Europe dans le cadre d'une stratégie mondiale - plus de 60 % de réponses en ce sens tant dans l'industrie que dans les services, et plus de 80 % dans l'informatique, la construction mécanique et les télécommunications (graphique A6.4).

GRAPHIQUE A6.4



Cette tournure d'esprit mondialiste n'a cessé de se manifester dans les interviews des chefs d'entreprise, comme le montrent les citations des chapitres précédents. Bien entendu, la mondialisation des marchés et de la concurrence est un slogan à la mode aujourd'hui, et certains observateurs pensent que 1992 va ramener l'attention des chefs d'entreprise sur leurs soucis plus immédiats.

> "Les entreprises seront tellement occupées - à la fois mentalement et finacièrement - par les chances d'amélioration du marché interne que pendant quelques années, ils vont laisser en plan leurs efforts sur les marchés extérieurs."

À l'inverse on peut citer la réflexion toute simple d'un dirigeant d'une entreprise allemande d'exploitation de métaux et minerais:

> "Si j'étais Canadien, je ne m'inquiéterais pas trop de 1992. Notre société ne va pas se refermer sur elle-même. Notre affaire est mondiale; il n'est pas question d'un petit marché européen étroit. L'Europe, ce n'est pas la limite de nos investissements."

A.7 COÛTS ET COMPÉTITIVITÉ

Dans quelle mesure les entreprises s'attendent-elles à ce que le marché unique améliore leurs structures de coûts et leur compétitivité européenne ou mondiale ? Où ces avantages se feront-ils sentir (augmentation de l'échelle de production, baisse du coût de la distribution, coût réduit des pièces détachées importées, etc.)? Et quelles seront les répercussions sur la concurrence et les marges bénéficiaires pour des marchés nationaux précédemment isolés ?

Il y a une entreprise qui regarde avidement vers l'horizon 1992, c'est Bayer, le géant de l'industrie chimique ouest-allemande. En sa qualité de coordonnateur européen, Friedrich-Wilhelm Pohlenz a déclaré:

> "Il y a déjà un bon moment que nous sommes totalement installés dans la Communauté, non seulement pour les ventes mais aussi pour la production. Nos centres de production sont si bien répartis dans toute l'Europe communautaire que nous n'avons pas besoin de nous adapter en vue de 1992. Avec une exception, toutefois, l'Espagne, où nous sommes en train de construire pour exporter vers les autres pays communautaires..."
>
> "Ce que le marché unique signifie pour nous, tout d'abord, c'est une baisse des coûts grâce à l'unification des normes et une concurrence accrue dans le domaine des services - par exemple: banque, assurances et transport - qui se soldera par un accroissement des possibilités. L'effet sur la croissance ne sera peut-être pas aussi important qu'on le dit actuellement, mais tout point de pourcentage de croissance signifiera une amélioration de la situation générale. Donc, nous nous attendons à une croissance - et à une baisse des coûts. La concurrence sera beaucoup plus forte. Ce qui devrait être très positif."

Économies au niveau des coûts

L'examen des économies de coûts éventuelles résultant du marché unique commence habituellement avec l'élimination des contrôles aux frontières.

Dans l'une des études publiées par la Commission en 1988 sous le titre général *Research on the Cost of Non-Europe: Basic Findings*, on estimait que le coût que représente, pour les entreprises, le respect des formalités de douanes dans le commerce intracommunautaire atteint en moyenne 1,5 % de la valeur des expéditions, réparti également entre l'exportateur et l'importateur. Ce coût comprend les frais administratifs internes (y compris le personnel, l'informatique et les fais généraux), les commissions des intermédiaires, les frais entraînés par les retards, les stocks excessifs, etc. On a découvert que les frais afférents à chaque expédition étaient pour les PME de 30 à 45 % plus élevés que pour les grandes multinationales. La suppression des barrières douanières devrait donc leur apporter des avantages proportionnellement plus importants.

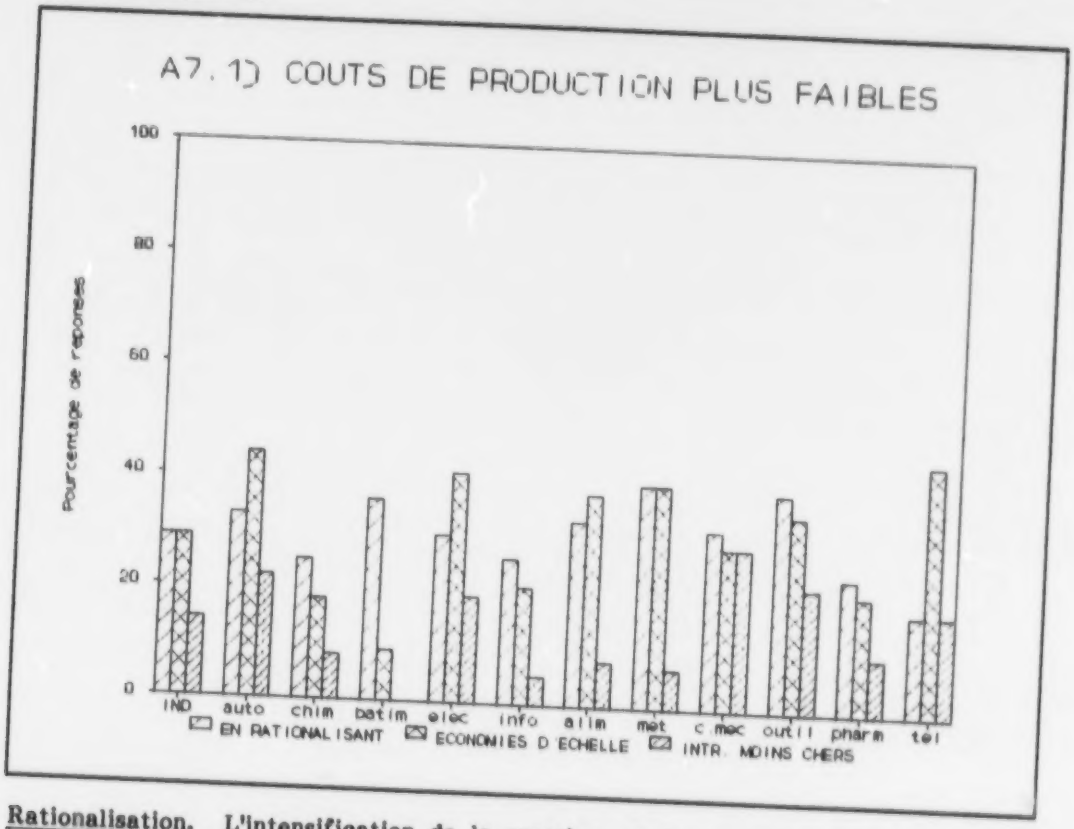
Bien que ne constituant qu'une partie relativement infime de la valeur totale des expéditions, ces coûts peuvent être un facteur important à prendre en considération lorsque les marges bénéficiaires sont étroites. En outre, les retards et les incertitudes aux frontières posent de plus en plus de problèmes à mesure que la gestion "juste à temps" des pièces détachées gagne en importance.

Pour les participants à l'étude - pour la plupart de grandes entreprises déjà accoutumées à faire face aux formalités douanières - l'élimination de ces dernières à l'intérieur de la Communauté n'a guère d'attraits. Dans l'ordre des priorités des conséquences positives de 1992, les industriels ont mis ceci loin derrière la suppression des entraves techniques, la création de normes communautaires communes, la libéralisation des services financiers et la libéralisation des mouvements de capitaux.

Bien sûr, ce sont les distributeurs de gros et de détail qui s'intéressent le plus à ce point de l'ordre du jour du marché unique - mais ce sont aussi eux qui doutent le plus que l'on y parviendra à temps pour 1992.

Pour les industriels, de notables économies de coûts seront réalisées grâce à plusieurs sources (graphiques A7.1 et 2): la baisse des coûts de production résultant de la rationalisation et des économies d'échelle, les coûts de distribution, les frais de transport, les frais de financement et l'accès à des intrants meilleur marché. Comme toujours, les pondérations varient considérablement d'un secteur à l'autre.

GRAPHIQUE A7.1



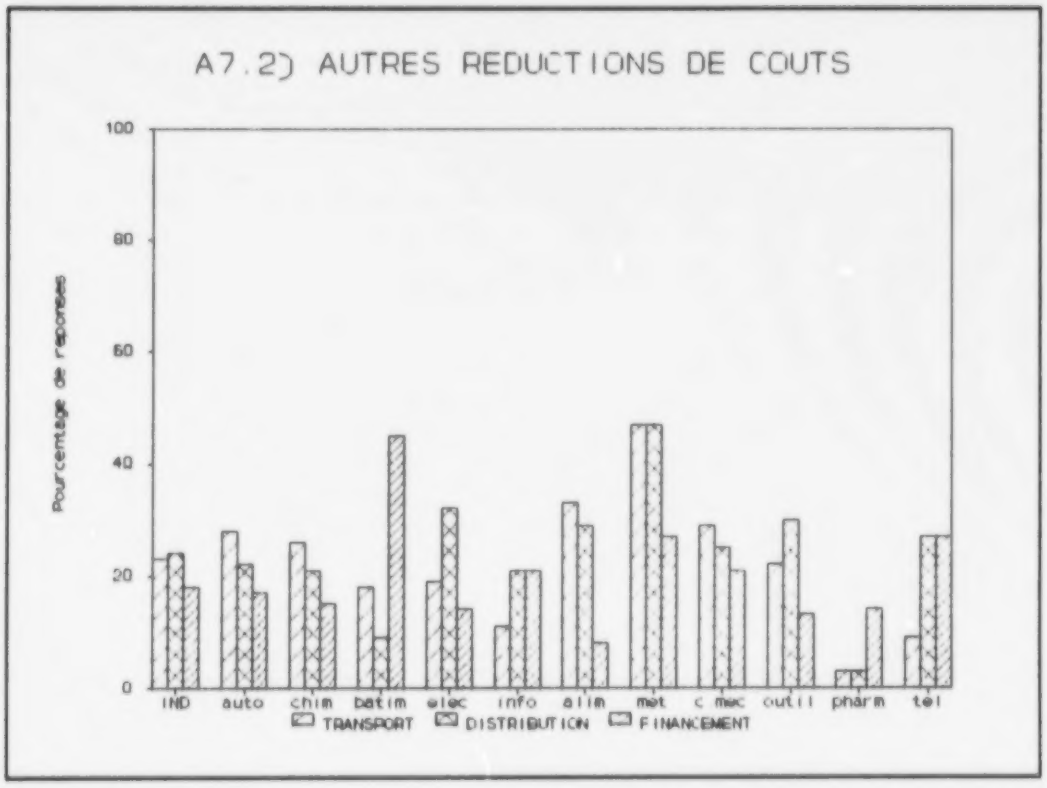
Rationalisation. L'intensification de la pression sur les marges bénéficiaires obligera les entreprises à faire tout leur possible pour s'assurer des bénéfices à long terme. Comme on l'a vu dans la section A.1, les sociétés prendront des mesures pour concentrer et spécialiser leur production dans des usines différentes, fermeront certaines installations, simplifieront leurs gammes de produits et en général réduiront leurs coûts pour augmenter leur productivité. Ce sont notamment dans les secteurs comme les métaux/minerais, l'outillage, le bâtiment/les matériaux de construction, l'alimentation et les industries mécaniques que la rationalisation permettra de réaliser des économies importantes.

Les économies d'échelle sont un élément prépondérant pour les entreprises de l'industrie automobile, l'électronique, l'alimentation et tout spécialement des télécommunications. Un fournisseur de matériel de télécommunications américain nous explique:

> "Pour nous, la baisse de coûts la plus considérable proviendra du degré moindre d'adaptation des produits requise pour chaque pays, et de tous les frais que cela implique. Cela se produira de deux manières. Tout d'abord, il y aura des normes communes pour les nouveaux produits et services, de sorte que la conception pourra se faire pratiquement selon des critères régionaux. Ensuite, au niveau de la méthode d'homologation - on pourra essayer la sécurité électrique d'un téléphone dans, disons, un pays, et les essais seront ensuite acceptés dans d'autres. Il ne sera donc plus nécessaire de payer deux fois, trois fois, ou plus des laboratoires pour effectuer des essais. Nous pourrons aussi déplacer plus vite les produits sur le marché, - et cela représente aussi une économie."

L'accès à des intrants meilleur marché est particulièrement intéressant pour l'industrie mécanique et les entreprises fabricant des outillages, moins pour celles du TED, des métaux, de l'industrie alimentaire (la Communauté étant loin d'être une source bon marché de produits agricoles). Mais même dans ce secteur, il y a quelque chose à obtenir, comme l'explique le représentant d'une PME suisse de produits alimentaires:

GRAPHIQUE A7.2



"En tant que société suisse achetant des produits agricoles, nous ne pouvons pas centraliser nos achats ni utiliser des approvisionnements selon la méthode du "juste à temps". La production des fruits et légumes de saison nous oblige à acheter lorsque les produits sont disponibles. Nous avons des contrats pour les récoltes des agriculteurs, mais ne savons jamais quels seront les rendements à l'hectare, ni les quantités: cela dépend du temps.....

"Toutefois, pour ce qui est de la deuxième partie de nos achats - les bouteilles et les pots de verre, les étiquettes, les boîtes d'emballage - nous faisons des progrès. En fin de compte, nous devrions pouvoir acheter à un fournisseur plutôt que dix; nous utilisons déjà des achats européens pour un fournisseur de couvercles en aluminium de pots individuels. Et augmenter notre masse critique dans le domaine des achats signifie que nous paierons moins pour nos emballages et nos bouteilles."

La diminution des frais de transport et de distribution est un facteur clé pour les entreprises du secteur des métaux et minerais, et en général pour celles qui traitent des produits lourds ou encombrants. Les entrevues ont mis en évidence un certain nombre d'exemples de retards coûteux que les expéditeurs espèrent voir disparaître après 1992. Un commissaire a souligné que du fait des retards accumulés aux frontières, il faut cinq jours à un camion pour aller du Danemark au Portugal (soit une distance de 2 500 km), alors qu'il ne faut que trois jours pour traverser les Etats-Unis (5 000 km); il calcule que le coût total des retards à la frontière atteint 15 milliards de dollars par année. Voici d'autres récriminations d'industriels:

+ Bayer (RFA) sous-traite tous ses transports longue distance. "Aujourd'hui, les camions qui arrivent chargés du Portugal doivent repartir à vide parce que la législation ouest-allemande limite ce que les transporteurs étrangers peuvent transporter à l'intérieur de la RFA. Si ces restrictions étaient levées, comme cela est prévu, les transports seraient mieux utilisés et moins de camions seraient nécessaires."

+ Un fabricant de matériaux de construction américain: "Je pense que nous devons avoir pour 100 millions de dollars qui circulent par an actuellement en Europe - évalués au prix de revient, et non pas de vente. Alors, avec un peu de chance, ça sera moins cher. Mais qu'allons-nous gagner : peut-être 1 %. Mais ce qui est plus important, je crois, c'est que cela pourra y arriver plus vite, et ça c'est important pour nous, parce que cela diminue les délais de livraison des produits."

+ Un fabricant britannique d'outillage lourd est moins optimiste. "1992, à mon avis, c'est un événement manqué. Sur les mille et une entraves aux échanges transfrontaliers, peut-être 11 ou 12 vont être supprimées par ce programme de marché unique. Mais de là à dire que nous allons entrer dans une nouvelle ère...

"Tenez, prenez les expéditions, par exemple. Lorsque nous expédions une machine, disons, de Belgique en Italie, nous devons attendre près de 24 heures à la frontière française. Remplir les 30 documents de douanes, ce n'est pas ça qui retarde le plus. La difficulté, c'est d'obtenir l'autorisation des douzaines de petits fonctionnaires dans toute la France pour programmer la circulation de chargements lourds ou de larges dimensions sur le morceau de route dont ils ont la responsabilité. Ils contrôlent l'heure exacte du passage. Chaque bureaucrate joue au petit chef dans son domaine."

La baisse des frais financiers est la principale préoccupation des entreprises de construction, mais d'un intérêt général pour tous les secteurs. Un responsable communautaire estime que les diminutions des frais seront limitées: "Les taux d'intérêt ne vont pas baisser - les marges bénéficiaires des banques sont très étroites, souvent de 0,1 % sur les transactions internationales. Nous aurons un approvisionnement plus fourni et de meilleure qualité de services financiers, mais ils ne seront pas moins coûteux." Pourtant, nombre de gens d'affaires s'attendent à tirer profit de la libéralisation des services bancaires (voir B.12). Un fabricant d'ordinateurs américain confie:

"Plutôt que de dépendre de deux ou trois grandes banques régionales dans chaque pays, nous pourrons utiliser une ou deux banques pour plusieurs pays. Le financement devriendra ainsi plus facile et moins onéreux."

Prix et rentabilité

On attend de la suppression des barrières du marché intérieur et de l'augmentation de la concurrence une convergence vers le bas des niveaux de prix nationaux, avec pour conséquence une pression qui s'exercerait sur les marges bénéficiaires. Comme le montre le graphique A7.3, cette convergence des prix devrait avoir une répercussion particulièrement forte sur les produits pharmaceutiques, les voitures et les denrées alimentaires. La convergence des prix est moins importante dans les télécommunications, mais la restriction des bénéfices devrait néanmoins être rigoureuse. Par contre, le bâtiment et les services aux entreprises resteront relativement intacts.

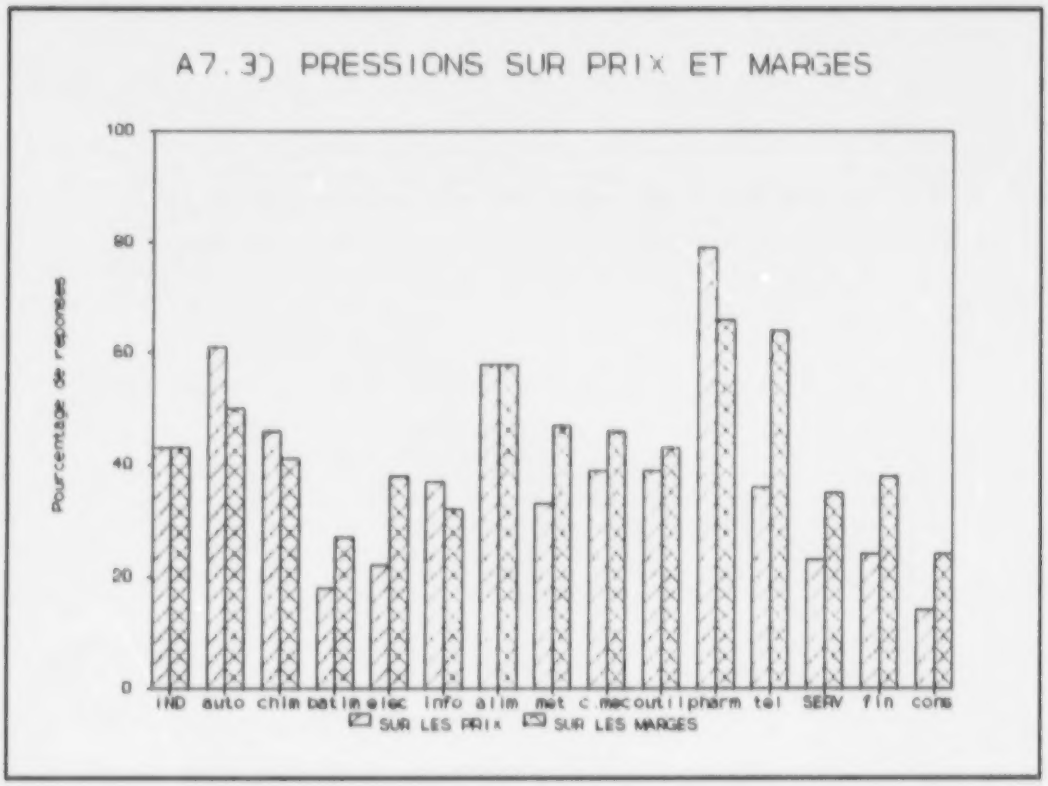
Comme le fait remarquer un cadre helvétique : "Ce sont les consommateurs et non pas les entreprises qui bénéficieront de la baisse des coûts due à la rationalisation et à la normalisation. Pourquoi ? Parce que toutes les entreprises se mettront à rationaliser, et elles devront toutes répercuter la diminution de leurs coûts par l'intermédiaire des prix offerts aux consommateurs." Un homme d'affaires finlandais reconnaît que les marges bénéficiaires vont se contracter, tout au moins à court et à moyen terme:

"À long terme, on peut seulement espérer que la situation s'améliore. Prenez n'importe quelle industrie, n'importe où dans le monde, et vous pouvez voir que la déréglementation (et 1992 est un processus de déréglementation) a toujours diminué les bénéfices. Ce qui est tout à fait naturel, car autrement ce serait l'inverse de ce que tout le monde dit - à savoir que la Communauté est une bonne chose, c'est-à-dire que les prix que paiera le client, le consommateur, vont baisser. Alors, je pense que c'est tout à fait logique."

Voici des illustrations émanant de secteurs différents:

+ Un constructeur automobile ouest-allemand: "Tout indique une concurrence accrue. Il y aura une réduction des marges bénéficiaires, notamment sur des marchés qui sont maintenant fermés. Les marchés offriront plus de possibilités du fait d'une concurrence accrue. C'est pourquoi il n'y aura guère de chance de réaliser de gros bénéfices."

GRAPHIQUE A7.3



+ Une société de commerce japonaise est du même avis: "Je pense que l'approvisionnement en automobiles sera plus considérable à l'avenir que la demande réelle de la région communautaire. Ceci signifie que le prix baissera de manière spectaculaire. Fiat et Peugeot, par exemple, sont maintenant très désireux d'investir dans leurs propres usines pour élever la compétitivité, et d'autre part, certaines sociétés japonaises pensent à s'implanter dans la Communauté et ensuite à exporter les produits fabriqués ici vers le Japon."

+ Le cabinet d'études de marché A.C. Nielsen a effectué une étude détaillée des différences de prix pour les détergents et les produits d'hygiène. Pour ces derniers, les prix les plus élevés ont été constatés en France et au Danemark, et les plus bas en Grèce et au Portugal; toutefois, il a été surprenant de voir que les prix espagnols et irlandais étaient très proches des niveaux les plus élevés.

  Le directeur d'une entreprise ouest-allemande nous dit: "Ces différences de prix ne vont pas chuter à un niveau minimal dans toute la Communauté le 1er janvier 1993. En Allemagne, il y aura une période d'adaptation qui durera de 6 à 8 ans. Nos premières analyses ont montré que la pression exercée sur les prix des fabricants allemands ne sera selon toute vraisemblance pas très forte - au contraire, car les producteurs allemands auront augmenté considérablement leurs chances sur les marchés européens."

  Cependant, il met en garde: "Les fabricants de biens de consommation seront l'objet de pressions plus fortes de la part de la Communauté dans son ensemble que des autorités nationales pour faire un choix entre les stratégies diverses de direction de marché fondées sur la qualité ou le prix d'un produit. Les fournisseurs doivent envisager ces deux vastes stratégies du point de vue de chacun de leurs produits et examiner les conséquences des mesures concrètes touchant leurs produits, par exemple changer le contenu marketing."

+ Dans l'industrie pharmaceutique, les différences de prix sont énormes d'un pays à l'autre. Une étude entreprise par le Groupe consultatif des économistes, prenant le niveau de prix britannique pour base 100, établit la moyenne en RFA à 164, en France à 76 et en Italie à seulement 57.

  Le directeur français d'un laboratoire pharmaceutique américain s'attend à voir venir d'importants ajustements de prix, mais pas tous dans le sens d'une baisse: "Je pense que le marché unique encouragera les entreprises à fabriquer dans les pays communautaires où les prix sont élevés et à exporter vers les pays à bas prix, comme la France, plutôt que le contraire. Ainsi, des pressions vont s'exercer sur les pouvoirs publics en France pourqu'ils augmentent les prix vers le niveau européen.

  "Mais l'harmonisation exercera aussi une pression à la baisse, étant donné que tous les gouvernements européens essayent de faire des économies dans leurs systèmes de santé. Je pense que ce nivellement des prix arrivera vite - dans 3 à 5 ans, et non dans 10 ou 15 ans. Une consolation, c'est que les importations parallèles disparaîtront à mesure que les écarts se réduiront."

+ Un fabricant d'articles d'éclairage américain: "Les clients [les grossistes] pourront s'approvisionner dans toute la Communauté et rencontreront moins de difficultés pour amener des marchandises italiennes en France. Nous devons donc étudier les écarts de prix au sein de la Communauté et établir un système valable pour toute cette région. Il y aura nécessairement une convergence des niveaux de prix nationaux, avec des prix se déplaçant vers le bas de la gamme actuelle des prix européens dans notre branche. Ainsi, une pression accrue s'exercera sur nos marges bénéficiaires."

+ Un fabricant d'ordinateurs américain voit deux réponses à cette imminente pression à la baisse: "La première, c'est de lutter contre l'érosion des prix au moyen de la différenciation des produits. La seconde, c'est de changer le positionnement de notre entreprise sur les marchés actuels, exploiter nos avantages actuels sur ces marchés et en rechercher de nouveaux. Ici, il faudrait utiliser une cible industrielle spécifique - l'automobile, les produits chimiques, l'électronique - et effectuer des investissements pour renforcer nos positions dans ces secteurs."

+ Un banquier ouest-allemand nous dit: " Pour ce qui est de la banque, les marges bénéficiaires seront plus étroites, notamment là où il y a actuellement peu de concurrence. Cela peut vouloir dire 20 % de moins en Espagne et en Italie; au Royaume-Uni et en RFA, de 7 à 10 % de moins sur des marges déjà étroites. En général, les marges diminueront pour tous les secteurs financiers. Alors, on s'efforcera de maintenir des bénéfices en augmentant le volume des ventes, notamment dans les assurances, là où jusqu'à présent la concurrence est faible."

+ Finalement, une chaîne d'hypermarchés français donne le point de vue du détaillant: "La convergence des niveaux de prix nationaux est inévitable; ceci aura des conséquences assez fortes sur le marché unique. Ce sera très positif en France, où les prix à la production sont considérablement plus élevés, notamment pour les biens de consommation semi-durables chers, comme l'automobile ou l'électronique grand public... Des pressions sur les marges bénéficiaires ? Pas pour les distributeurs français, pour nous elles sont déjà vraiment minimes. Le seul pays où elles sont relativement élevées, c'est au Royaume-Uni - mais cela pourrait bien changer."

Compétitivité internationale

Il est intéressant de noter que 16 % seulement des industriels qui ont répondu à l'enquête, et 21 % des sociétés de services estimaient que le programme de 1992 aurait un effet profond qui renforcerait les entreprises de la Communauté face à leurs concurrents des pays tiers. Un plus grand nombre (respectivement 41 % et 24 %) pensaient que les conséquences en seraient modérées. Seules, les entreprises de télécommunications et du bâtiment affichaient un optimisme beaucoup plus grand (graphique A7.4).

Par contre, les cadres supérieurs interrogés au cours de l'enquête étaient généralement plus positifs. Par exemple:

+ Un banquier ouest-allemand: "Oui, cela doit être le résultat de la réussite des entreprises dans une Europe de plus en plus concurrentielle. Les entreprises qui seront faibles au sein de la Communauté, le seraient aussi à l'extérieur. Ma réponse

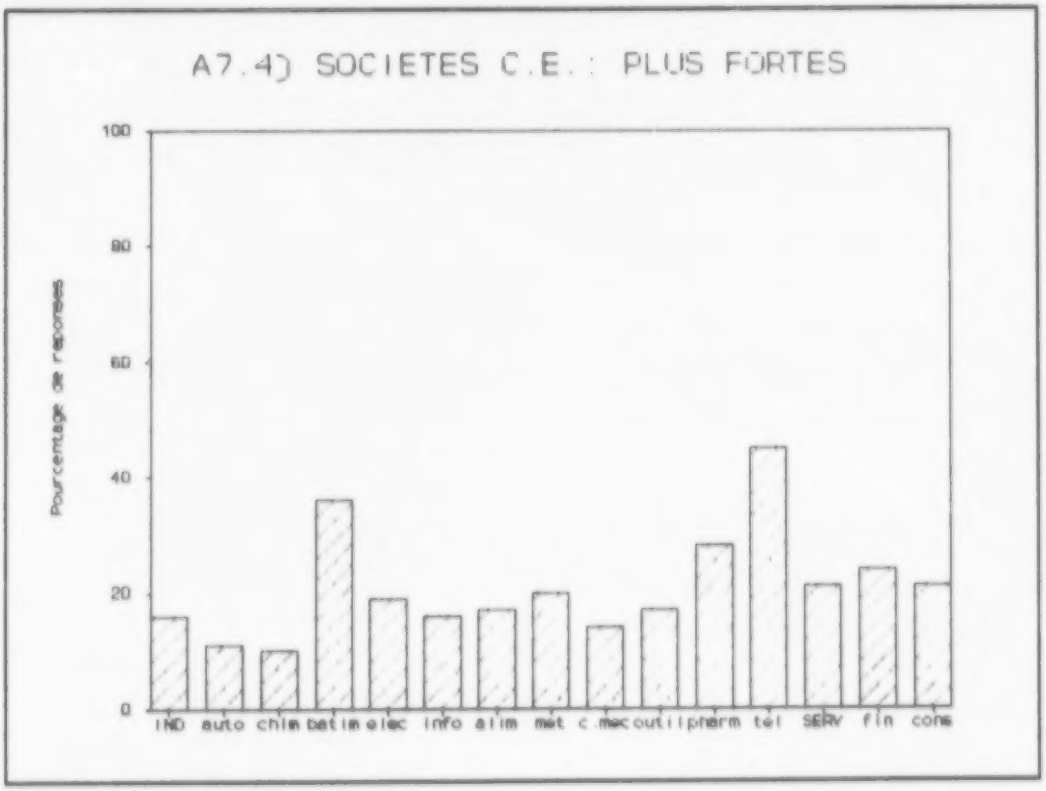
est toujours la même: le sentiment selon lequel "seule la Communauté est importante, et oublions le reste du monde" ne peut être le résultat du marché unique. La Communauté européenne, ce n'est pas suffisant."

+ Un responsable de la planification de Olivetti: "Dans l'industrie de l'information, les producteurs européens sont aujourd'hui beaucoup mieux placés pour lutter contre leurs concurrents d'Asie et d'Amérique que par le passé. Le système des soi-disant champions nationaux, par lequel chaque pays a sa société de technologie de l'information favorite - favorite sur son propre marché, mais faible partout ailleurs - touche rapidement à sa fin.

"À l'heure actuelle, le degré de pénétration de la technologie de l'information sur le marché européen est notablement plus faible que sur le marché nord-américain. Ceci signifie qu'il y a plus de place pour une croissance ici. Les producteurs américains vont remplir une partie de cet espace; les Européens, parce qu'ils comprennent mieux leurs propres marchés, en rempliront une plus grande partie.

"La tendance actuelle vers l'unification du marché européen va stimuler encore la croissance du marché de l'informatique ici. Cette tendance, de par sa nature même, favorise les producteurs qui pourront travailler à l'échelle du globe, dans un environnement polyglotte, multiculturel - les Européens sont très forts dans ce domaine-là."

GRAPHIQUE A7.4



B. EFFETS SUR LES POLITIQUES DES GOUVERNEMENTS EUROPÉENS

B.1 COMMERCE EXTÉRIEUR

Ayant entrepris d'établir une politique cohérente en matière de commerce extérieur, les autorités de Bruxelles se sont heurtées aux contradictions les plus profondes qui aient apparu au sein de la Communauté européenne. En principe, la Commission est compétente depuis ces vingt dernières années pour mener la politique commerciale de la Communauté ; mais dans la pratique, les échanges en matière de produits manufacturés et de produits de base sont toujours réglementés par un réseau de restrictions nationales, allant des contingents pour les textiles et les bananes aux réglementations des autorisations nationales concernant les exportations stratégiques.

La tâche nécessaire pour mettre au point une politique commerciale cohérente devra également porter sur les services où les initiatives du marché intérieur, destinées à ouvrir les marchés des achats publics, à introduire une autorisation unique en matière bancaire et à démanteler les entraves aux services d'assurances à l'échelle communautaire, produiront de nouveaux avantages considérables - et une concurrence farouche.

En fait, selon un responsable de la Communauté, l'achèvement du grand marché intérieur n'exigera rien de moins qu' "un remodelage complet des politiques extérieures existantes de la Communauté et la création de politiques là où il n'y en a pas".

La réciprocité deviendra-t-elle protectionnisme ?

M. Jacques Delors, président de la Commission, a maintes fois qualifié d'absurdes les inquiétudes des pays tiers qui craignent que les plans de la Communauté pour l'achèvement d'un marché unique en 1992 ne s'accompagnent de mesures protectionnistes susceptibles de créer une "Europe Forteresse". "Nous sommes la plus grande puissance commerciale du monde, et le marché mondial le plus ouvert," souligne-t-il, "et nous le resterons".

Néanmoins, les tentatives de la Commission pour dépeindre la Communauté d'après 1992 comme une "Europe partenaire" ont été mises en doute par ses appels répétés pour l'instauration d'une réciprocité de l'accès au marché ou pour la préservation de l'équilibre des avantages au sein du GATT.

M. Willy Declercq, ancien commissaire au commerce de la CE, a fait valoir que les politiques extérieures de la Communauté continueraient à évoluer, puisqu'elles se fondaient en partie sur des propositions législatives à venir qui réglementeront le marché intérieur. C'est pourquoi la Communauté ne peut pas maintenant répondre à toutes les questions concernant les répercussions de 1992 sur ses partenaires commerciaux.

De plus, il a expliqué que les politiques extérieures varieraient d'un secteur à l'autre, et même d'un produit à un autre, selon la nouvelle législation adoptée pour le marché unique. M. Declercq souligne que le document de la Communauté s'adresse au moins en partie aux Eurocrates, lorsqu'il fixe les principes de base destinés à les guider dans la rédaction des propositions en matière de législation. De cette façon, les conséquences extérieures seront prises en compte et examinées dès les premiers stades du processus législatif.

Il est important de souligner toutefois que, jusqu'à présent, on ne décèle aucune preuve concrète d'une augmentation du protectionnisme au sein de la Communauté dans les industries de fabrication ou de services - exception faite du maniement agressif par Bruxelles de l'arme antidumping (voir "Instruments concernant les échanges communautaires", plus loin). Bien sûr, en ce qui concerne l'agriculture, c'est tout autre chose avec la structure protectionniste établie depuis longtemps de la politique agricole commune.

Attitudes vis-à-vis des négociations commerciales du GATT

La Communauté s'est totalement engagée vis-à-vis des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. Ce qui l'intéresse peut-être le plus, c'est de trouver un modus vivendi pour l'agriculture avec les autres pays exportateurs agricoles, mais elle est également très désireuse d'obtenir des réglementations internationales pour les industries de services et la protection de la propriété intellectuelle. La Communauté donnera son accord à des mesures d'accompagnement concernant les réductions de tarifs douaniers, à condition que des offres intéressantes soient faites en retour de la part de pays comme le Japon.

Toutefois pour la Communauté, l'importance de l'Uruguay Round provient plus de l'institution de garanties d'accès au marché que de la diminution des tarifs douaniers. La Communauté voudrait que ses mesures concernant la création d'un marché unique dans le domaine des services financiers et des investissements soient suivies d'une amélioration de l'accès aux autres marchés mondiaux, notamment dans les pays nouvellement industrialisés. Dans les domaines comme les marchés publics où les propositions communautaires vont plus loin en ce qui concerne l'ouverture des procédures d'adjudication que les règlements existants du GATT, la Communauté essaiera également d'obtenir un accès réciproque.

Dans les deux cas, les demandes de réciprocité sont considérées par la plupart des États membres comme une monnaie d'échange dans les négociations GATT. La Commission a suggéré que, là où l'accès réciproque ne peut pas être négocié de manière multilatérale, il se fera bilatéralement. Mais les États membres ont déjà indiqué qu'ils n'avaient guère envie de donner à la Commission beaucoup d'autorité dans ce domaine.

C'est tout à fait par hasard que les efforts de la Communauté pour l'établissement d'un marché unique en 1992 coïncident avec les négociations de l'Uruguay Round, mais ces dernières joueront probablement un rôle important non seulement en garantissant que l'initiative de marché unique sera mise en application de façon conforme à la CE, en faisant respecter à la Communauté ses obligations internationales, mais également en fournissant une enceinte où l'on peut traiter des questions délicates. Même sans l'Uruguay Round, il est clair toutefois que les membres du GATT éprouveront beaucoup moins de difficultés avec la Communauté d'après 1992 étant donné les principes généraux de l'Organisation en ce qui concerne le traitement général de la nation la plus favorisée.

... et le code du GATT concernant les marchés publics

La Communauté est en train d'examiner des propositions qui étendraient les directives existantes concernant la libéralisation des marchés publics aux secteurs jusqu'ici exclus - énergie, eau, transports et télécommunications. Quand le Conseil des ministres adoptera ces propositions, la Communauté aura la politique d'achats gouvernementaux la plus libérale du monde. C'est pourquoi le texte de la Commission permettra dans une certaine mesure aux États membres de donner aux offres européennes l'avantage par rapport aux offres non communautaires (voir B.10). Mais même cette "préférence européenne" pourrait être éliminée dans les négociations GATT, si la portée du code des marchés publics du GATT était élargie de manière à inclure également ces secteurs. Pendant la dernière révision du code toutefois, la Communauté a refusé de donner son appui à ces élargissements, soulignant que tout d'abord elle devait procéder à une déréglementation intérieure de ces secteurs.

Il reste peu vraisemblable que la Communauté donnera son accord à un tel élargissement dans un avenir proche. Non seulement la Commission devra se battre vigoureusement pour obtenir que ses propositions concernant la libéralisation intra-européenne soit acceptée par le Conseil des ministres, mais encore la Communauté souhaitera probablement acquérir quelques années d'expérience avec les résultats de ces mesures avant de s'embarquer dans les négociations GATT.

L'avenir de l'article 115

L'article 115 du Traité de Rome permet aux États membres d'introduire à nouveau des contrôles en ce qui concerne certains produits spécifiques en provenance d'autres États membres à condition que ces marchandises soient soumises à des restrictions quantitatives nationales en ce qui concerne les importations non communautaires, la plupart de ces contrôles datant d'une époque antérieure à la formation de la Communauté. L'article 115 est invoqué lorsqu'un gouvernement croit que des exportateurs d'un pays tiers sont en train d'expédier des marchandises par l'intermédiaire d'autres États membres en vue de mettre en échec ses contingents nationaux.

En tête de la liste des actions prioritaires de la Commission se trouve la mise au point d'une politique commune d'importation pour préparer le moment où la suppression des contrôles frontaliers intracommunautaires rendra la protection de l'article 115 impossible à appliquer.

La plupart des restrictions quantitatives nationales existantes sont imposées pour des produits provenant de l'Europe de l'Est et du Japon. En 1987, ces restrictions portaient au total sur 736 positions tarifaires représentant 4 % de toutes les importations communautaires. Ce sont l'Espagne et l'Italie qui utilisent le plus les contingentements, avec respectivement 33 et 24 % du total, la France vient ensuite avec 8 %, le Benelux et l'Allemagne avec 6 %, et le Royaume-Uni, la Grèce et le Danemark avec 3 %.

Une politique commune d'importation serait nécessaire après 1992 pour empêcher les États membres d'introduire des mesures qui seraient pratiquement illégales puisqu'elles tenteraient de protéger des secteurs qui ne pourraient plus s'abriter derrière des contingents nationaux mis en oeuvre en vertu de l'article 115. Comme un responsable communautaire le faisait remarquer : "La suppression des restrictions quantitatives actuelles ne fera pas pour autant disparaître le besoin économique auquel elles répondent." Le Japon exerce aussi des pressions pour donner un nouvel aspect à ces restrictions, faisant clairement comprendre à la Commission qu'il se plaindrait au GATT de ces restrictions quantitatives illégales si la Communauté ne commençait pas à les éliminer progressivement.

La Commission envisage trois ensembles différents de produits exigeant des solutions variées lorsqu'il ne sera plus possible d'invoquer une action en vertu de l'article 115 :

- Nombre de contingents nationaux seront simplement éliminés parce que l'industrie nationale ne sera plus menacée. Parmi certains exemples typiques, on peut inclure les pellicules photographiques, les gants de cuir, les moteurs, les pneus et les jouets.

- Dans d'autres cas, l'introduction d'une politique sectorielle à l'échelon de la Communauté comprenant des subventions et peut-être une utilisation plus libérale des instruments de sauvegarde ou de dumping, permettra l'élimination des contingents nationaux. On trouve dans cette catégorie des produits comme les automobiles, les textiles et les bananes fraîches.

- Dans les domaines les plus sensibles, l'introduction de restrictions communautaires pourrait être nécessaire avant que les États membres n'abandonnent leur protection nationale. Les chaussures, les radios, les télévisions et les machines à coudre appartiennent à cette catégorie.

Tout en s'efforçant de parvenir à ces diverses solutions, la Commission a en attendant fait en sorte qu'il soit beaucoup plus difficile aux États membres d'invoquer la protection de l'article 115.

Instruments concernant les échanges communautaires

Les divers instruments commerciaux de la Communauté - la clause de sauvegarde, le "nouvel instrument de politique commerciale" concernant les pratiques commerciales déloyales, et surtout les réglementations antidumping - prendront beaucoup plus d'importance en l'absence de la protection de l'article 115. Non seulement les États membres insisteront sur une interprétation plus flexible des règles concernant les pratiques de dumping, mais les Français ont commencé à oeuvrer dans le sens d'un renforcement de ce nouvel instrument de politique commerciale, et la clause de sauvegarde pourrait soudainement être demandée plus souvent.

Les Français ont également avancé l'idée que en ce qui a trait à l'application des instruments commerciaux, la priorité devrait être accordée aux plaintes déposées par des secteurs rendus plus vulnérables par l'uniformisation de la politique commerciale communautaire.

Clause de sauvegarde: Cet instrument permet aux pays de prendre des mesures contre les importations du simple fait des quantités en cause. Toutefois, cette clause ne peut être appliquée sélectivement aux principaux exportateurs, et elle exige également la compensation de tous les exportateurs en cause. Il s'ensuit que cet instrument n'est pratiquement jamais utilisé. Dans la Communauté d'après 1992 toutefois, les États membres pourront insister sur son utilisation, ne serait-ce que pour susciter l'assurance de la part des pays tiers qu'ils ne concentreront pas leurs exportations sur un État membre à la fois.

Nouvel instrument de politique commerciale : Les Français ont commencé à oeuvrer dans le sens d'un renforcement de cet instrument affirmant qu'il n'était absolument pas parvenu à trouver des solutions rapides aux cas de concurrence déloyale dans les pays tiers comme la contrefaçon, les exclusions de marché, etc. En septembre 1988, Monsieur Declercq a rejeté la nécessité d'un renforcement, mais cette attitude pourrait changer dans la nouvelle Commission.

Antidumping : La Communauté est parvenue à appliquer son instrument antidumping comme une mesure sélective de sauvegarde. Bien qu'aucune innovation spectaculaire ne soit attendue dans un avenir proche concernant l'élément de réglementation antidumping introduit en juin 1987, les services antidumping de Bruxelles ne resteront pas inactifs. Maintenant que la plupart des produits électroniques japonais sont soumis à des droits et que les fabricants japonais se bousculent pour se conformer aux conditions de contenu régional introduites dans la réglementation du régime de dumping pour les composants, la Commission est plus que jamais convaincue de l'importance de cet instrument concernant le dumping comme étant l'une des armes les plus efficaces de la politique commerciale et industrielle de la Communauté.

La Communauté a renforcé récemment ses règlements concernant les pratiques de dumping, mais les responsables refusent d'admettre que ceci "a quelque chose à voir avec 1992". Les experts commerciaux privés sont d'accord pour reconnaître que la Communauté aura besoin dans le monde d'après 1992 d'une augmentation importante de personnel pour s'occuper des plaintes.

Les réformes introduites en juillet 1988 comprennent l'exigence pour les importateurs de reporter sur le consommateur final les droits de douane de dumping de sorte que les prix des marchandises importées augmentent réellement.

Au cours des prochaines années, il y aura indubitablement de nouveaux pays cibles. Il est évident que Taiwan et la Corée sont déjà dans le collimateur de la Commission. Et si cette campagne pour l'exportation du bloc de l'Europe de l'Est se matérialise, selon un expert de Bruxelles, "vous pouvez vous attendre à certains niveaux de prix bizarres à mesure que les directeurs de l'Europe de l'Est auront la possibilité de faire l'expérience de la libéralisation des échanges". Toutefois, souligne-t-il : "Quand la Commission ne s'intéressait qu'au Japon, étant donné les ventes et l'organisation de la distribution de ce pays, la Communauté n'avait besoin que d'un instrument antidumping pour déceler les marges de dumping qui étaient incorporées... Mais ceci n'est plus vrai lorsqu'il s'agit de ces nouveaux pays." Mais si un renforcement d'autres instruments communautaires est nécessaire, "la route vers une utilisation plus dynamique et plus radicale de ces instruments sera longue".

En plus de ces nouveaux pays cibles, la Commission peut également rechercher à appliquer les pratiques de dumping au secteur des services. Dans le cadre de sa législation des transports, la Commission a décidé de condamner la compagnie de navigation coréenne Hyundai pour avoir mis un prix trop bas à ses taux de fret sur l'itinéraire Europe-Australie. Le Conseil des ministres a donné son accord à une proposition de la Commission en janvier 1989 imposant des droits de "redressement" de 26 %.

Cette décision pourrait entraîner des plaintes semblables dans d'autres secteurs de services, notamment les opérations bancaires japonaises. Mais les responsables de la Commission disent qu'il faudrait alors un règlement antidumping totalement nouveau car celui qui est actuellement en vigueur ne peut s'appliquer qu'aux produits manufacturés. Bien qu'une telle réglementation soit possible, il se peut que ce soit là un domaine où la Commission se doive d'examiner les autres instruments utilisables en cas de pratiques commerciales déloyales réelles ou supposées. Un accord sur les services dans le cadre de l'Uruguay Round pourrait également aider à trouver des solutions aux craintes communautaires concernant les pratiques de dumping dans le domaine des services.

Contenu régional/règles d'origine

Avant 1992 et même après, les projecteurs seront de plus en plus centrés sur le contenu régional et les règles d'origine, la pression se faisant plus forte pour que le contenu régional joue un rôle de plus en plus grand dans la détermination de l'origine. La restriction des conditions applicables au contenu régional est considérée comme nécessaire pour assurer une base de fabrication européenne dans certains secteurs, et faire en sorte que les avantages qui découleront de 1992 aillent au moins tout d'abord aux sociétés, produits et investissements européens.

La principale motivation à l'origine de ces décisions provient de la prolifération des investissements japonais en Europe, lesquels sont parfois perçus comme de simples opérations "tournevis" destinées soit à éviter les droits de dumping (dans l'électronique grand public), soit à se soustraire à d'autres restrictions concernant les exportations directes du Japon (voitures).

Jusqu'ici la Communauté s'est peu servi du contenu régional pour déterminer l'origine. Au début des années 1970, elle imposait une condition de contenu régional de 45 % sur les postes de télévision afin de bénéficier du label européen. Au début des années 1980, l'accord entre la Communauté et le Japon sur les magnétoscopes a introduit de facto une condition de contenu régional de 45 % pour que les magnétoscopes japonais fabriqués dans la Communauté n'entrent pas dans le contingent européen d'importations de magnétoscopes d'origine japonaise. Plus récemment, la Communauté, par sa législation sur le dumping des pièces détachées, a décidé qu'afin d'éviter l'imposition de droits, un investissement japonais devait représenter un contenu européen minimal de 40 %, lequel serait mesuré à la sortie de l'usine, c'est-à-dire que seules seraient prises en considération les pièces détachées majeures.

En général cependant, la Communauté respecte la règle internationalement reconnue et énoncée dans la Convention douanière de Kyoto de 1965 selon laquelle l'origine est déterminée non pas par les niveaux de contenu régional mais par l'endroit où "la dernière phase importante de fabrication" est accomplie. Mais certains experts commerciaux expérimentés pensent qu'une décision récemment prise à propos des semiconducteurs suggère que Bruxelles s'oriente vers une définition de l'origine équivalant à "la phase de fabrication la plus importante" indépendamment du moment où elle a lieu.

La production des semiconducteurs comprend trois étapes fondamentales : la fabrication d'une tranche de silicium ou disque d'environ 15 centimètres de diamètre ; l'impression de 30-40 circuits semiconducteurs sur la tranche (ou diffusion) ; et finalement la découpe de la tranche en puces électroniques individuelles. Jusqu'ici, c'est ce dernier processus de découpe qui déterminait l'origine.

Au début de 1989, cependant - à la suite de pressions concertées de la part de l'industrie européenne - les experts en douanes de la Communauté sont convenus que pour bénéficier de l'origine communautaire, l'opération de diffusion doit maintenant être réalisée dans la Communauté, tandis que le dernier stade de découpe peut être exécuté à l'étranger. Ceci signifie que les producteurs européens de puces électroniques souhaitant tirer parti des faibles coûts salariaux en vigueur dans des pays tiers pour exécuter le dernier stade d'assemblage ou de découpe peuvent encore bénéficier de l'origine communautaire. D'un autre côté, les producteurs japonais qui réalisent leurs opérations de découpe ou d'assemblage dans la Communauté, mais l'impression ailleurs, ne bénéficieront pas de l'origine communautaire.

Ce changement découle des problèmes rencontrés par Philips lors de l'expédition de postes de télévision en France du fait des contingents nationaux de ce pays relatifs aux postes non européens. Les postes Philips contenaient des puces électroniques fabriquées à Singapour, ce qui signifiait que les puces ne pouvaient pas être prises en compte lors du calcul du contenu régional européen. C'est pourquoi Philips a lancé une campagne visant à modifier les règles d'origine de la CE, mais depuis les experts commerciaux expliquent que "cette attitude est devenue une politique en soi".

Bien que la décision soit d'ordre hautement technique, elle pourrait revêtir une importance majeure pour de nombreux secteurs si la Communauté élargit ce mouvement vers le critère de la phase de production "la plus importante". Pour l'industrie des semiconducteurs, les experts ne sont pas convaincus que ceci suffise à attirer les investissements dans la Communauté ; mais il est possible que d'autres facteurs y contribuent, notamment l'enquête en cours sur le dumping des semiconducteurs.

Dans une affaire semblable de contenu régional/origine, on s'attend que la Commission rejette les certificats d'origine des Etats-Unis sur les photocopieuses Ricoh assemblées en Californie. Les experts de la Communauté font valoir que 90 % des composants de la photocopieuse sont japonais, et la réclamation de l'origine américaine ne serait qu'une tentative supplémentaire de la part des Japonais pour éviter les droits de dumping sur les photocopieuses exportées directement du Japon.

Contenu régional et investissements intérieurs

Les règlements sur le contenu régional sont généralement utilisés afin de veiller à ce que les investissements intérieurs bénéficiant de subventions nationales apportent réellement à l'économie régionale un certain niveau de transfert de technologie et d'emplois. Ce qui est considéré comme faisant partie du contenu régional peut cependant varier considérablement, puisque qu'il peut s'agir, selon l'Etat membre, uniquement de pièces ou bien de campagnes de relations publiques.

C'est pourquoi deux secteurs majeurs - l'électronique grand public et l'automobile - font pression depuis plusieurs années pour obtenir une définition plus stricte. Alors qu'en 1985 l'Association européenne d'électronique grand public se déclarait en faveur d'une condition de contenu régional de 60 % dans son secteur, l'industrie automobile européenne demande un niveau de 80 %. Le gouvernement français a appliqué le même taux unilatéralement lorsqu'il a déduit les modèles Nissan assemblés au Royaume-Uni du contingent français pour la firme japonaise.

Le secteur automobile fait valoir que le niveau de 80 % obligerait une société à effectuer une partie de sa R-D et à produire certaines de ses "pièces nobles" (moteurs et organes de transmission) en Europe. De cette manière, l'investissement contribuerait clairement à la richesse économique de l'Europe, au lieu de simplement tirer profit du grand marché communautaire.

Malgré ces pressions, il est peu probable que les États membres se mettront d'accord d'ici peu sur des règlements harmonisés en matière de contenu régional - soit globalement, soit par secteur. Jusqu'ici, l'échec de la Commission en ce qui concerne l'adoption d'une stratégie automobile européenne indique que même au sein de la Commission il existe un important désaccord en ce qui concerne l'introduction d'une condition de 80 %.

Cependant il est possible que les États membres accepteront de respecter certaines lignes directrices concernant l'octroi d'une aide aux investisseurs étrangers. De cette manière au moins, les investisseurs se trouvant déjà dans la Communauté ne seraient pas obligés de faire face à la concurrence des nouveaux venus qui peuvent bénéficier de subventions d'investissement sans avoir à répondre à des normes élevées de contenu régional.

En l'absence d'accord entre les États membres sur les subventions, la Commission essaie d'aborder cette question de façon indirecte, en observant une attitude de plus en plus stricte vis-à-vis des aides d'État et de la notification. Elle a déjà introduit une politique visant à exiger le remboursement d'une aide illégale ; et l'inventaire des aides d'État dressé par les services de Peter Sutherland, ancien Commissaire chargé de la concurrence, pourrait annoncer une série de mesures énergiques émanant de la Commission. (Pour plus de détails, voir B.5).

En décembre 1988, la Communauté a également adopté une politique distincte concernant le secteur automobile, qui oblige les États membres à notifier à l'avance toute proposition visant à accorder une aide en faveur des sociétés de ce secteur lorsque le projet bénéficiant de l'aide dépasse 12 millions d'ECU - c'est-à-dire pratiquement tous les nouveaux projets.

Relations avec les pays de l'AELE

Tandis que la Communauté se rapproche du marché unique, les six pays de l'Association européenne de libre-échange (Autriche, Finlande, Islande, Norvège, Suède et Suisse) se rapprocheront autant que possible de l'adhésion, et certains franchiront peut-être le dernier pas.

Récemment, néanmoins, la Commission des Communautés européennes a rejeté des propositions de l'AELE concernant sa participation aux fonds de développement régional de la Communauté, de crainte que la CE ne doive en retour accorder à l'AELE un certain contrôle des décisions en matière de dépenses et de politiques à suivre. Cette décision signifiait clairement aux pays de l'AELE qu'ils ne seront pas autorisés à se glisser dans une situation de membre de facto : chaque pays devra prendre cette décision politique qui est très difficile, et négocier son entrée tout comme les 12 autres membres. Cependant, ce n'est pas pour tout de suite, étant donné que la Communauté a précisé qu'elle n'étudierait aucune demande d'adhésion avant la fin de l'année 1992.

Que l'un des pays de l'AELE prenne ou non finalement cette décision n'entre pas en ligne de compte - du moins du point de vue commercial. L'AELE participe déjà officiellement ou de facto à une série d'initiatives communautaires visant à créer un grand marché à l'échelle européenne - un "espace économique européen" - englobant les 18 pays de la CE et de l'AELE. Le fait que l'un des groupements d'affaires les plus influents de la Communauté, la Table ronde industrielle européenne, soit un groupe hybride CE/AELE indique à quel point la Communauté est favorable à un élargissement de la collaboration européenne.

L'AELE est le partenaire commercial le plus important de la Communauté, avec 27 % du total des exportations communautaires vers des pays non membres et 24 % de ses importations. La Suisse à elle seule occupe la deuxième place derrière les Etats-Unis, avec presque 10 % des exportations communautaires. Du point de vue de l'AELE, les relations commerciales avec la CE sont encore plus importantes, étant donné que la Communauté absorbe 65 % de ses exportations et fournit 71 % de ses importations. En fait, son chiffre d'affaires commercial avec la CE est quatre fois supérieur à celui des pays membres de l'AELE entre eux (191 milliards de dollars contre 46 milliards en 1987).

Bien que les relations CE-AELE remontent à 1959, c'est l'initiative du marché unique lancée par Lord Cockfield, ancien Commissaire de la CE, en 1985 qui a entraîné une multiplication des contacts. Les pays de l'AELE craignaient que le succès de la mise en application du Livre blanc, en éliminant les frontières intérieures, ne place leurs exportations vers la CE en position nettement désavantageuse.

De plus, les deux blocs commerciaux reconnaissent l'un comme l'autre que dans l'environnement compétitif actuel, les sociétés nécessitent d'importants marchés intérieurs pour les mieux préparer à la concurrence internationale. L'énorme marché CE-AELE, qui regroupe 350 millions de consommateurs, est considéré comme une fondation nécessaire, du moins pour les secteurs de pointe comme l'informatique et les télécommunications, tandis que les marchés pourraient demeurer distincts pour les industries traditionnelles telles que l'acier et l'agriculture.

Le commerce des produits industriels bénéficiant déjà d'un régime hors-taxe, les futurs développements dans le cadre des relations CE-AELE viseront principalement à supprimer les barrières non tarifaires, notamment en matière de douane et de standardisation des produits.

D'ailleurs, en janvier 1988 l'AELE s'est jointe à la CE pour introduire le Document administratif unique (DAU) communautaire concernant le commerce au sein de chaque bloc et les échanges entre eux. Ce DAU remplace jusqu'à 60 documents nationaux qui devaient être examinés lors du passage de la douane entre divers pays. Si le format du DAU est très complexe, il ouvre néanmoins la voie à l'informatisation des documents de douane.

Les pays de l'AELE et de la Communauté participent conjointement depuis des années aux travaux des organismes européens d'établissement de normes - la CEPT pour les télécommunications, le CENELEC pour la sécurité électrique et le CEN pour toutes les autres normes. Au niveau de l'industrie, les sociétés implantées dans l'AELE participent aux activités du SPAG - groupe de promotion et d'application des normes formé par 12 sociétés implantées dans la Communauté pour mettre en vigueur des normes européennes communes en matière d'informatique. Les sociétés de l'AELE participent également aux travaux de l'Institut des normes européennes de télécommunications établi en 1988 pour accélérer l'élaboration de normes dans ce domaine.

Plus récemment, l'AELE s'est efforcée de suivre la directive 83/189 de la CE, qui donne à l'intention des Etats membres de la Communauté, la notification préalable lors de modifications nationales des normes, afin de veiller à ce que ces modifications ne deviennent pas une barrière non tarifaire aux échanges (voir B.4).

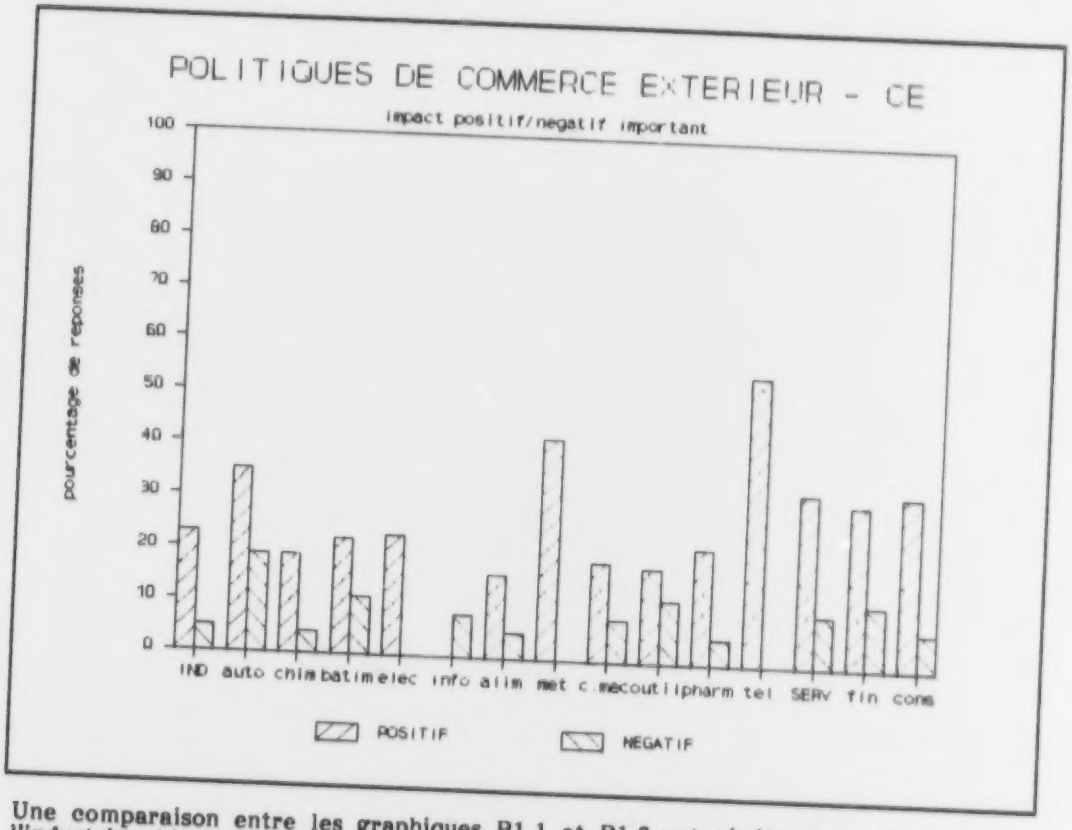
La question des relations CE-AELE d'ici 1992 se trouve maintenant dans le camp de l'AELE. Monsieur Jacques Delors, Président de la Commission, a posé l'alternative suivante : soit que les deux blocs peuvent poursuivre fondamentalement la même méthode bilatérale dans leurs échanges, par exemple CE-Autriche, CE-Finlande, ce qui pourrait finalement déboucher sur une vaste zone de libre-échange, soit que l'AELE peut opter pour sa propre consolidation et créer des rapports de bloc à bloc, non seulement dans le domaine des échanges commerciaux mais aussi dans celui de l'économie et de la politique. Dans le premier cas, les six pays de l'AELE devront tout simplement accepter les règlements communautaires, mais dans le second, Monsieur Delors laisse entrevoir la possibilité de quelque chose de différent, mais qui reste à définir.

Perspectives de l'industrie

D'après l'enquête, la politique de la Communauté en matière de commerce extérieur éveille le plus grand intérêt dans les secteurs des télécommunications, des métaux et minerais et de la construction automobile (graphique B1.1). Les deux premiers secteurs prévoient que cette politique commerciale complexe aura un effet positif sur leurs activités, tandis que certains constructeurs automobiles (extérieurs à la communauté) y voient une menace. Du

point de vue des nationalités, les firmes de la Communauté et les firmes américaines ont une attitude positive, les firmes de l'AELE sont plus circonspectes et le modeste échantillon japonais est partagé.

GRAPHIQUE B1.1



Une comparaison entre les graphiques B1.1 et B1.2 est révélatrice des attitudes de l'industrie. Ainsi le secteur automobile, qui dans l'ensemble est favorable à cette politique, estime qu'il en résultera des entraves techniques accrues pour les firmes non CE. L'opinion est semblable dans les secteurs des métaux et minerais (qui comprend la métallurgie), des télécommunications et des services financiers. Dans la plupart des secteurs, toutefois, l'effet majeur que l'on attribue à 1992 est une augmentation de la concurrence non CE et non un renforcement des barrières.

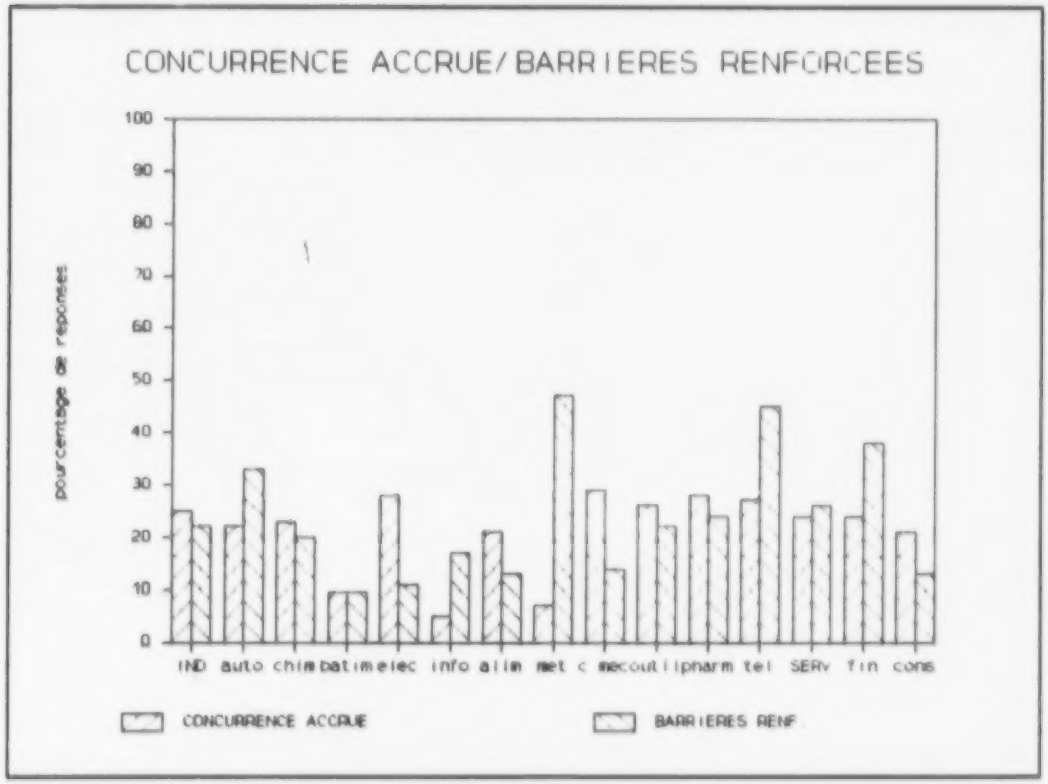
Ces attitudes ambivalentes ressortent clairement des interviews réalisées pour les besoins du présent rapport:

+ Un cadre d'une société aérospatiale française prévoit une concurrence internationale accrue mais aussi des tensions plus fortes au cours des prochaines anneés: "A court et à moyen terme, je m'attends à un impact négatif, c'est-à-dire des entraves plus sévères aux échanges avec les pays non européens en matière d'équipement aérospatial et de défense. A long terme - disons dans 15 ou 20 ans, lorsque la restructuration de l'industrie européenne sera terminée et que le concept européen aura gagné du terrain - les choses auront pris une nouvelle tournure."

+ Un autre Français ne partage pas cette opinion: "La politique du commerce extérieur de la CE aura un effet positif; elle entraînera une baisse des barrières tarifaires. Je ne m'inquiète pas de toute cette rhétorique sur la Forteresse Europe. Les Européens se battront sur le marché mondial et ils seront présents sur le marché mondial. A l'occasion il y aura des frictions, des représailles sur divers produits de temps à autre. Mais jamais les Douze ne vont réussir à s'accorder sur un secteur qui soit vital. Chaque pays va peut-être essayer de protéger un secteur vital ou même

plusieurs, mais les Douze ne s'entendront jamais sur les secteurs à "euro-protéger". Sauf, bien sûr, si les Etats-Unis virent au protectionnisme - alors ce sera la guérilla."

GRAPHIQUE B1.2



+ Un banquier allemand minimise la Forteresse Europe pour deux raisons: "Par suite de la forte croissance des prochaines années, notamment hors de la Communauté (soit en Asie et en Amérique du Nord), les firmes de la Communauté vont augmenter leur capacité pour satisfaire la demande. Après 1992, elles resteront orientées vers le marché mondial. Et comme elles ont investi pour répondre à la demande mondiale, elles voudront voir les marchés rester ouverts dans les deux sens."

+ Deux chefs d'entreprise suisses sont plus sceptiques. D'après le premier, dans l'industrie alimentaire: "Malgré les protestations de la CE, je m'attends à encore plus de protectionnisme," en partie à cause du chômage plus élevé des quelques prochaines années tant que les entreprises rationalisent et concentrent leurs activités.

  Le deuxième, dans la construction mécanique, estime que le protectionnisme de la Communauté est une bonne chose pour ses affaires: "La politique du commerce extérieur aura une incidence majeure pour les industries de la construction automobile et des machines-outils, qui sont deux de nos plus importants clients. Le régime des exportations et importations suisses montre que nous sommes économiquement intégrés à près de 100 % avec la Communauté économique. Les Japonais sont nos principaux concurrents. Si la CE adopte une position ferme à l'égard des importations d'automobiles japonaises et peut forcer le Japon à jouer le jeu des chances commerciales égales, nous aurons des clients CE plus puissants comme acheteurs. Autrement dit, la politique du commerce extérieur de la CE renforce la CE et l'industrie de ses partenaires."

Un dirigeant d'une société américaine de télécommunications espère que la Forteresse Europe ne se concrétisera pas, mais il prend des précautions pour y entrer - on se sait jamais:

"Je crois à ce que disent les leaders en Europe. Ils disent que ce serait absurde d'ériger des palissades autour de l'Europe pour un groupement qui dépend tellement des échanges et cela ne servirait qu'à encourager les mesures de représailles... c'est vrai qu'il y a beaucoup de protectionnistes dans le monde (des Américains, des Japonais ou des Européens), mais on leur fera la vie difficile. Les libre-échangistes, à mon avis, sont les plus forts pour l'instant. C'est encourageant que les Canadiens aient voté récemment dans ce qui avait été annoncé comme un référendum sur le libre-échange et qu'ils aient abouti à la même conclusion.

"Je suis dans le camp des optimistes, et aussi dans le camp du libre-échange, en ce sens que c'est bien pour tout le monde. Le danger, c'est que l'on s'enlise dans un débat du genre 'ça va coûter 40 emplois dans ce secteur, et patati et patata' au lieu de voir les choses de haut.

"Ce que j'aime dire aux gens, c'est que même si on croit à la Forteresse Europe, si on s'établit dans la Communauté dès maintenant, ce sera bien pour traiter avec un pays quelconque où on veut s'établir, et si des barrières sont érigées ou maintenues dans certaines industries pour un certain temps, vous serez placé au mieux pour vous en sortir. Les chefs de file de la Communauté ne disent pas autre chose."

B.2 INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

Les investissements étrangers continueront d'être très bien accueillis en Europe, pour autant qu'ils contribuent visiblement à la richesse économique de la région et comportent soit la création d'emplois, soit un transfert de technologie. Les États membres se font souvent concurrence lorsqu'ils s'efforcent d'attirer les investissements des sociétés multinationales, par des subventions et des encouragements généreux. Mais ils sont tous de plus en plus stricts et sélectifs et lient cette aide au niveau d'emploi, contenu local, etc., et là, rien ne changera.

Les États membres n'ont pourtant cessé de mettre leur veto à toute tentative de la Commission en vue d'une politique européenne cohérente pour les investissements venus de l'extérieur, car chaque État craint d'y perdre une part majeure de souveraineté nationale. En conséquence, la Commission emploie en toute occasion une approche indirecte en matière de politique d'investissement. Deux exemples: sa rigidité envers les aides d'État (voir B.5) et l'introduction d'une législation sur le dumping de pièces qui exige un contenu local important (B.1).

Le traitement national

Jusqu'à présent, le principe du traitement national du GATT ne s'applique qu'aux produits en provenance d'autres pays du GATT, qui se trouvent ainsi protéger contre les impôts discriminatoires ou autres réglementations (Article 3 du GATT). Mais un début de libéralisation progressive des échanges de services est inscrit à l'ordre du jour de l'Uruguay Round. Lors de la séance de revue intérimaire à Montréal, fin 1988, il a été convenu, à titre d'essai, "d'engager rapidement" les négociations en vue de la création d'un cadre multilatéral de principes et règlements pour les échanges de services.

L'accord sur ce cadre serait suivi de négociations par secteur, durant lesquelles les pays pourraient signaler les règles et restrictions qu'ils ne désirent pas soumettre immédiatement aux règles générales. La Communauté désire, par exemple, se réserver le droit de protéger ses industries culturelles, comme la télévision et le cinéma, contre la domination étrangère.

Parmi les principes pratiquement acceptés, se trouve celui sur le traitement national; dans ce contexte, les exportations de services ou les exportateurs des autres pays membres du GATT "reçoivent... au regard de tous principes, règlements et procédures administratives, un traitement non moins favorable que celui qui est accordé aux services intérieurs ou aux fournisseurs de services au sein du même marché".

Le cadre multilatéral prévoira également la non-distinction sur le principe de nation la plus favorisée dans les échanges de services. Autrement dit, chaque fois que la Communauté conclut avec un grand partenaire économique un accord d'accès réciproque au marché, les avantages (de part et d'autre) seraient automatiquement étendus aux autres signataires du GATT.

Les nouveaux venus s'établissant dans la Communauté après l'adoption de la législation clé que sont les directives concernant les services bancaires et d'investissements (voir B.12) pourraient avoir à prouver, avant de bénéficier de la licence communautaire unique, que leur pays s'ouvre équitablement aux entreprises de la Communauté. Mais cette "menace" même apparaît à la plupart des États membres comme un atout dans l'Uruguay Round, pour forcer les pays tiers à ouvrir leurs marchés dans ce domaine traditionnellement réglementé des services.

Droits d'établissement

Tandis que la Communauté se prépare au marché unique, il devient urgent de savoir ce qui constitue une société européenne, pour savoir qui peut en profiter. Les discussions concernant le contenu local et la réciprocité (voir B.1) montrent le même manque d'harmonisation dans ce domaine.

Comme le fait remarquer un expert de l'UNICE (Fédération européenne de l'industrie), les différences nationales "sont une de ces choses dont il faudra bien s'accommoder". Les tentatives des années 1960 en vue de mettre en place une convention instituant la reconnaissance mutuelle des droits d'établissement, n'avaient pas réussi à gagner l'approbation des États membres, et les attitudes nationales ne semblent guère avoir changé.

Le service juridique de la Commission a néanmoins effectué une étude confidentielle sur la possibilité d'harmoniser les droits d'établissement. À présent, la situation se présente sous un angle très varié: depuis le Royaume-Uni ou les Pays-Bas, où les formalités d'immatriculation ou de constitution d'une société n'exigent guère plus qu'une adresse, jusqu'à la France, qui impose des conditions très strictes à l'emplacement du siège social, aux investissements, etc.

Bien qu'il soit peu probable que cette étude confidentielle n'aboutisse à une parfaite harmonisation ou à la formulation d'une définition juridique de ce qui constitue une société européenne, il est certain qu'il va devenir de plus en plus important d'être aussi "européen" que possible dans le marché unique d'après 1992. Les sociétés non européennes ne feront face à aucunes barrières juridiques, mais il est probable qu'une préférence de facto ira aux Européens, que ce soit dans les marchés publics, la recherche et le développement (R-D) ou autre. Bien entendu, les sociétés qui investissent, qui créent des emplois et qui font des études R-D dans la Communauté, seront considérées comme plus européennes, et ceci jouera en leur faveur. Les sociétés en participation sont aussi une façon de se faire une image européenne.

Les Statuts de société européenne

Dans l'espoir de promouvoir la création de sociétés transeuropéennes, la Commission a commencé d'établir un nouveau texte de Statuts de société européenne. Malgré les doutes exprimés par l'UNICE et par la Table Ronde industrielle européenne quant à l'utilité de ce projet, les États membres ont prié la Commission, en novembre 1988, de commencer la nouvelle rédaction du document.

Malgré le manque d'enthousiasme exprimé par l'industrie envers ce projet, les Statuts de société européenne ne doivent pas seulement être envisagés comme un instrument utile pour les entreprises qui veulent organiser leurs opérations en Europe, mais aussi comme une base en vue d'harmoniser les impôts sur les sociétés à l'échelle de la Communauté.

La Commission a décrit les statuts comme "indispensables à la réalisation du marché unique", car ils "faciliteront et favoriseront la coopération industrielle et permettront de créer des sociétés européennes capables de concurrencer à condition égales leurs rivales japonaises et américaines". Actuellement, les sociétés constituent des filiales dans chacun des douze États membres, selon les règles en vigueur dans chaque pays. Il en ressort que leurs filiales doivent se conformer à douze ensembles de règles différents sur la fiscalité, la comptabilité et l'emploi.

Selon les projets de la Commission, les multinationales pourraient opter pour les statuts européens - ce ne serait pas une obligation. Ceci leur permettrait de rassembler sous une personne morale unique établie dans un des pays de la Communauté, les capitaux et les effectifs se trouvant dans plusieurs de ces pays. D'après les experts de la Communauté, une société ayant son siège social dans un pays établirait ailleurs de simples unités de service ou d'exploitation. Un haut responsable de la Communauté ajoute: "Les impôts seront payables dans chacun des États membres, mais une certaine souplesse permettra de déduire les bénéfices réalisés dans un pays des pertes enregistrées dans un autre."

Pour le président de la Commission, Jacques Delors, les statuts sont en effet un élément clé de "la dimension sociale" du marché unique (voir B.7). Dans ce système, les sociétés devront adopter, pour toute leur exploitation, l'une des trois méthodes de participation des travailleurs: élection de délégués du travail au comité de surveillance, création de comités d'entreprise, ou négociation de convention collective à l'échelle de la société. Il serait possible aux États membres de restreindre le choix, empêchant ainsi leurs propres sociétés de se reconstituer sous les Statuts de société européenne avec l'intention de se soustraire aux conditions juridiques du pays.

Groupements d'intérêt économique européen

À compter du 1er juillet 1989, les sociétés auront l'avantage de pouvoir établir des Groupements d'intérêt économique européen (GIEE) pour l'ensemble de la Communauté. Bâti sur le modèle des GIEE français, dont le Consortium d'Airbus est l'exemple le plus connu, le GIEE de la Communauté sera la première personne morale entièrement européenne. Le règlement des GIEE a été approuvé en juillet 1985 pour faciliter la coopération transfrontalière entre sociétés.

Le règlement fournit un ensemble de règles, indépendantes des lois nationales, fixant les conditions d'établissement (par contrat plutôt que par constitution). Il est directement

applicable, et ne nécessite aucune législation nationale pour sa mise en vigueur. Les États membres devront cependant apporter quelques modifications à leur régime actuel d'immatriculation de société pour permettre à ces groupements d'être légalement reconnus.

Le GIEE sera ouvert à toutes les sociétés, pour autant qu'il compte au moins deux adhérents de deux États membres différents: le règlement admet à ce titre les filiales d'une société multinationale. Une fois immatriculé dans un État membre, le GIEE peut fonctionner dans toute la Communauté sans autres démarches d'immatriculation. Les activités doivent être subordonnées à celles de ses membres fondateurs - système commun de promotion, de distribution ou d'informatique par exemple - et le GIEE peut employer un maximum de 500 personnes. Profits et pertes sont transférés aux sociétés fondatrices aux fins d'imposition.

La réglementation des OPA

La Communauté encourage également l'harmonisation de certains aspects du droit des sociétés dans l'espoir de créer un terrain où les sociétés se concurrenceront à armes égales, une fois le marché unique achevé.

Une proposition clé dans ce domaine est la directive récemment proposée sur les OPA, qui est considérée comme le complément nécessaire de la proposition de 1985 sur l'harmonisation des règles concernant les fusions. Ces deux propositions paraissent également nécessaires pour assurer "la protection équitable des actionnaires de tout le marché commun".

La proposition sur les OPA a pour objectif, d'après la Commission, "d'accroître la transparence des opérations de prise de contrôle, tout en permettant l'indispensable restructuration de l'industrie européenne mais aussi en protégeant le droit de tous les actionnaires".

Le règlement s'appliquerait à toutes les OPA dans la Communauté et obligerait chaque État membre à créer une autorité de surveillance chargée de veiller à son respect. Les petites et moyennes entreprises ne seraient pas concernées.

La proposition de la Commission concerne tout d'abord l'acheteur qui, ayant acquis un tiers des actions à droits de vote, est tenu de lancer une OPA pour le reste - comme le veut la règle actuellement en vigueur au Royaume-Uni, où le seuil est de 30 %. Les offres d'achat partielles deviendraient ainsi illégales, ce qui de l'avis des responsables de la Communauté "éviterait la spéculation".

De façon à réduire le champ laissé aux opérations d'initiés, la directive exigera de l'opérateur qu'il annonce au plus tôt son intention d'acquérir un bloc. A une date ultérieure - l'offre publique d'achat des actions en circulation une fois faite - l'opérateur devra publier un "document d'offre" détaillé où il précisera ses intentions concernant la poursuite des activités de la société-cible, le niveau de l'emploi prévu, les cessions d'actifs et les plans d'endettement futurs. Une fois lancée, l'OPA devra être terminée dans les quatre à dix semaines qui suivent, selon le délai fixé par chaque État membre.

La proposition élimine seulement deux formes de tactiques de défense, mais les responsables ajoutent que les autres moyens de défense, du type "boulettes empoisonnées", seront l'objet d'autres règles. Il deviendra interdit d'accroître les actions à droits de vote de l'entreprise et de "recourir à des opérations exceptionnelles entraînant une perte d'actifs". De telles mesures ne seraient permises qu'avec l'autorisation d'une assemblée générale des actionnaires donnée avant le début de l'OPA.

Quant à la réciprocité, la proposition laissera aux États membres la possibilité de bloquer l'OPA d'une société non communautaire, si les entreprises de la Communauté sont elles-mêmes exclues de faire des OPA dans ce pays.

Perspectives de l'industrie

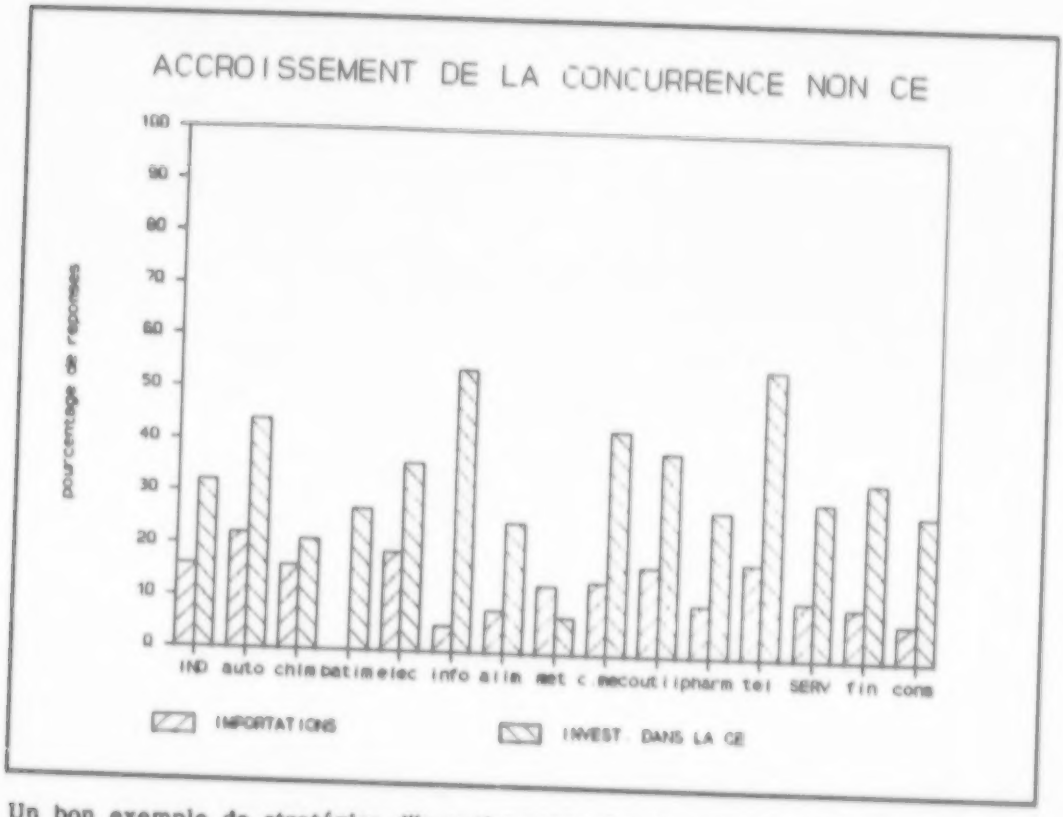
Les échanges commerciaux soulèvent couramment la controverse et la presse s'en empare - et c'est ainsi qu'on oublie que de nos jours l'arme première dans la concurrence internationale n'est pas une question d'exportations, mais d'investissements directs.

Les dirigeants d'entreprises qui ont participé à l'enquête en sont tous bien conscients. Invités à évaluer l'incidence de 1992 sur l'accroissement de la concurrence non CE dans leur secteur, suivant qu'il s'agit d'investissements dans la CE ou d'importations, 31 % des

industriels ont prédit une forte incidence dans le cas des investissements contre 15 % seulement dans le cas des importations. Dans les secteurs de services qui représentent la part majeure de la production et de l'emploi de tous les pays industrialisés, le déséquilibre était encore plus grand (30 % contre 11 %) - ce qui n'est pas surprenant.

Comme le montre le graphique B2.1, l'effet attendu des investissements sur les importations est particulièrement marquée dans l'automobile, le bâtiment, l'informatique, la construction mécanique et les télécommunications, ainsi que dans les services financiers et autres.

GRAPHIQUE B2.1



Un bon exemple de stratégies d'investissement des firmes non CE est celui du secteur des télécommunications, où une nouvelle génération de concurrents américains et canadiens s'efforcent en ce moment de prendre pied sur les marchés européens. Dans les interviews réalisées, les dirigeants de deux entreprises de ce type ont exposé leurs idées sur la manière de pénétrer les marchés de la CE. Le premier a signalé combien il est important d'établir des relations de partenariat avec des entreprises locales:

"On ne sait pas encore si l'Europe sera ouverte ou fermée. Probablement un peu des deux: un marché ouvert, avec des murs ici et là. La réciprocité est également une question non résolue: comment se mesure-t-elle, cela reste dans le vague, et la loi (américaine) sur les échanges, comment sera-t-elle appliquée ?

"Mais les entreprises établies en Europe avant 1992 et capables de fournir des services et les connaissances spécialisées vont certainement en tirer un profit. La règle du jeu, la voilà donc: aurez-vous l'air européen d'ici 1992? A mon avis, les clés du succès pour avoir l'air européen, sont: (1) avoir des partenaires européens, (2) posséder une compétence spécialisée et (3) passer des alliances avec les P et T nationales.

"La vraie clé du succès réside peut-être dans le troisième point - le partenariat avec les P et T - ce qui veut dire (1) avoir la technologie et les connaissances spécialisées qu'elles cherchent et (2) savoir comment présenter et gérer une relation complexe.

"Les P et T sont à court de technologie. Si vous avez la technologie, il n'y a pas de forteresse, les portes sont grandes ouvertes. Mais ce qui est vraiment difficile, c'est de vendre l'idée de la coopération. Cela signifie humilité et diplomatie. La coopération doit être présentée comme une manière d'optimiser leurs stratégies, de les mettre sur la voie de solutions possibles. Ils vous laisseront les aider à mettre au point leur projet. Mais il ne faut jamais oublier que c'est leur projet. Et ce n'est pas près de changer."

Le deuxième dirigeant, adoptant lui aussi le principe qu'il s'agit d'abord d'établir la société en tant que société européenne avant 1992, décrit comment on peut avoir "l'air européen" tout en restant une entreprise mondiale:

"Il s'agit de rechercher l'équilibre entre les avantages de l'intégration et les besoins du marché national - avoir l'air et agir à l'européenne, mais penser mondial et mondialiser tout ce que le client ne voit pas (la fabrication, les activités R-D, les réseaux de distribution, même certains des aspects moins visibles du service après-vente)...

"Il vous faut en outre mettre au point un message publicitaire segmenté: vous présenter en entreprise locale chaque fois que c'est important de passer pour local, mais présenter au public l'identité internationale de la société lorsque c'est un atout.

"Bien entendu, tout cela est très complexe. Le plus difficile, c'est de gérer cette image segmentée; de rehausser le profil de la société et de faire connaître votre marque, sans mettre en doute les liens de partenariats (publics ou privés) que vous avez déjà."

B.3 LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

En matière de protection de la propriété intellectuelle (PPI), l'industrie estime essentiel d'adopter des normes communes qui permettent la libre circulation des idées, de la technologie et des produits d'un pays à l'autre. Dans ce domaine, malheureusement, la CE a pris du retard sur son calendrier.

L'adoption formelle en juin 1988 d'un règlement harmonisé pour la délivrance des marques (de commerce ou de service) a cependant marqué un pas dans la bonne direction et deux événements annoncés pour 1989 - l'adoption du Règlement européen sur les marques et la mise à effet de la Convention sur le Brevet communautaire (CBC) - seraient utiles pour la dynamique du marché unique. La Commission entend bien être prête à faire appliquer ces deux accords à la fin de 1992.

Le Règlement sur les marques introduirait une marque unique, valide pour les 12 États membres, tandis que la CBC créerait un brevet communautaire. Dans les deux cas, les titulaires de droits intellectuels auraient une seule formalité de dépôt à accomplir.

Tout progrès pour ces deux instruments est actuellement bloqué parce qu'à l'heure actuelle tous les États membres, sauf l'Irlande et le Danemark, revendiquent le droit d'abriter le Bureau européen des marques. De son côté, le Royaume-Uni insiste pour que le choix final, quel qu'il soit, "soit économiquement viable" et Bonn insiste pour que l'allemand soit l'une des langues officielles, indépendamment du lieu retenu.

L'accord sur la question de la marque déposée ouvrira la voix à la Convention sur le Brevet communautaire. Pour des motifs constitutionnels complexes, ni l'Irlande, ni le Danemark ne peuvent appliquer la Convention, mais l'Espagne seule s'oppose à une mise en vigueur partielle, soutenant que les termes de son Traité d'adhésion de 1986 à la Communauté exigent la mise en vigueur totale par les 12 États membres, sans autre issue.

Des considérations internationales pourraient encourager les États membres à s'entendre. En juin 1989, la Commission de la CE doit en effet participer à une grande conférence internationale où l'on discutera du rapport entre l'accord sur la marque internationale, dit 'Accord de Madrid', et le Règlement de la Communauté sur les marques. Si ce dernier n'est pas adopté, les négociations risquent d'être malaisées.

Cette réunion de juin est particulièrement importante, car c'est la première fois que la Commission entame des négociations internationales au nom de la Communauté dans le domaine de la propriété intellectuelle. La Commission participera à la fin de l'année à une autre conférence intergouvernementale consacrée celle-là à la protection des semi-conducteurs.

Brevets

À l'heure actuelle, les inventions peuvent être protégées dans les pays de la Communauté soit par des brevets nationaux délivrés par les offices nationaux de brevets, soit par des 'Brevets européens' délivrés par l'Office européen des brevets, à Munich. Ces derniers ont l'effet de brevets nationaux dans les États ayant signé la Convention européenne de brevets (signée en 1973, mise en vigueur en 1978); ces États comprennent certains pays de l'AELE (Autriche, Suède, Suisse) mais excluent certains pays de la Communauté (Danemark, Irlande et Portugal); le requérant doit spécifier les pays où il désire une protection et acquitter des droits distincts pour chacun. Mais la commodité offerte par la centralisation de la demande de dépôt est compensée par le fait que la procédure en cas de contestation ou de contrefaçon doit être menée séparément dans chaque pays dans le cadre de la législation nationale, avec des effets disparates.

C'est pourquoi les pays de la CE ont négocié la Convention sur le brevet communautaire (signée en 1975, mais pas encore en vigueur), ayant pour objet de créer un brevet commun à tous les pays membres. La CBC devrait établir un corpus de textes législatifs régissant les litiges et désigner pour chaque pays les tribunaux compétents; leurs décisions seraient valides pour l'ensemble de la Communauté, les recours étant entendus par une seule chambre d'opposition. Pendant une période transitoire de 10 ans, les sociétés auront la faculté de faire une demande de brevet communautaire ou de brevet national d'un pays donné, après quoi l'intention est de rendre le brevet communautaire obligatoire pour ceux qui souhaitent une protection à l'échelle de la Communauté.

Un brevet communautaire serait cédé sous licence pour tout ou partie du territoire de la Communauté, à titre exclusif ou non exclusif (Article 43). Mais même si la demande territoriale est limitée à un ou plusieurs États membres, la diffusion du produit breveté en un lieu quelconque de la CE 'épuiserait' le droit du titulaire à restreindre l'usage de son brevet. Les produits couverts par un brevet communautaire seraient donc libres de circuler à travers la Communauté, dans la mesure où ils seraient légitimement commercialisés par le titulaire ou avec son consentement. La CBC est ainsi en parfaite harmonie avec la pratique normale de la Commission visant à empêcher l'usage de licences multiples par des entreprises qui se lient entre elles dans le but de créer des marchés nationaux protégés où un même produit est vendu à des prix et des conditions très divers.

Marques

En ce qui concerne les marques, la Commission poursuit là aussi une démarche double : harmoniser les lois nationales et créer une Marque communautaire unique. La question des marques est actuellement dans une impasse, comme on l'a dit plus haut, mais les progrès se font sentir sur le front de l'harmonisation.

En décembre 1988, le Conseil a adopté une directive pour l'harmonisation des règles nationales sur les marques, qui sera mise en vigueur au plus tard à la fin de 1992. Cette directive, la deuxième à être adoptée en matière de PPI, apparaît comme une étape nécessaire vers la réalisation du marché unique, son rôle étant d'assurer la libre circulation des produits et services. (La première directive PPI, qui date de décembre 1986, créait une protection spéciale pour les circuits intégrés.)

La directive affectera toutes les marques nationales couvrant les produits et les services. Les marques acquises à l'usage ne sont pas couvertes, mais en énonçant une définition claire de ce qui peut faire l'objet d'une marque, la législation ouvre la voie à leur enregistrement dans nombre de cas. (En Allemagne, par exemple, des formes comme celles des bouteilles de Perrier ou de Cointreau ne peuvent être protégées par le dépôt de marque selon les règles existantes, mais il en sera autrement avec la nouvelle directive.) Cette directive prévoit une définition uniforme pour les signes ou les marques qui peuvent constituer une marque déposée comme: " tout signe, marque ou forme pouvant être représenté graphiquement." La même définition figure dans le texte proposé pour la Marque communautaire.

La directive présente par ailleurs une liste très complète des motifs admissibles de réjection ou d'annulation d'une marque, ainsi qu'un aperçu des droits et obligations des titulaires de marques. Elle introduit l'obligation pour un titulaire d'utiliser sa marque ou de risquer de perdre ses droits après cinq ans. Elle lui impose également de déposer plainte dans les cinq ans contre d'éventuelles contrefaçons ou de perdre son droit de le faire.

L'harmonisation ne porte que sur les questions juridiques de fond sans chercher à faire de même pour les procédures. Les responsables expliquent que les formalités de dépôts de marques sont si diverses qu'il serait vain d'essayer de les harmoniser à ce stade. À titre d'exemple, six pays membres seulement (Danemark, Espagne, Grèce, Irlande, Portugal et Royaume-Uni) exigent de rechercher les titulaires antérieurs avant l'octroi de la marque. Les autres pays membres varient quant à leurs pratiques, depuis l'Italie qui n'impose aucune recherche, jusqu'à l'Allemagne qui opère un mélange de règles et de contrôle par les tribunaux.

La Commission espère que ces inconsistances dans la procédure seront bientôt résolues par le Règlement sur la marque communautaire. Les responsables expliquent que le titulaire qui souhaite déposer sa marque dans plus d'un pays aura le choix de faire sa demande de Marque communautaire au moyen d'un seul dépôt. Mais les marques nationales (harmonisées) subsisteront parallèlement au système de la CE.

Contrôle des contrefaçons

Depuis le 1er janvier 1988, les responsables de la CE sont habilités à confisquer et détruire les contrefaçons, c'est-à-dire les marchandises qui utilisent abusivement une marque et qui entrent dans la Communauté par ses frontières extérieures. La Commission envisage actuellement la possibilité d'étendre cette procédure de saisie aux produits qui portent atteinte aux droits d'auteur.

Le règlement établit les grandes lignes de procédure suivantes:

1) Le titulaire d'une marque ayant un problème spécifique ou général s'adresse aux autorités nationales compétentes dans chaque pays membre où il détient une marque. Chaque administration fait payer un droit par demande et par marque.

2) Si l'administration admet la réclamation, elle fixe un délai durant lequel ses fonctionnaires en douane confisquent les importations censées être coupables de contrefaçon. Le service des douanes informe l'importateur et le titulaire de la marque de la saisie.

3) Il appartient ensuite au breveté ou à l'administration nationale d'attaquer l'importateur en justice. Si le tribunal reconnait la contrefaçon, les produits sont détruits sans compensation.

Une fois la Marque communautaire adoptée, la Commission proposera de centraliser à Bruxelles les demandes de poursuites par les douanes. L'information sera ensuite transmise aux 12 administrations nationales.

Droits d'auteur

Publié en juin 1988, le Livre vert tant attendu sur les droits d'auteur ne fait qu'amorcer l'harmonisation. Une série de procédures orales tenues en automne ont permis à la Commission de se faire une idée des problèmes, du point de vue des titulaires de droits d'auteur, des industries intéressées, des gouvernements et des consommateurs.

Des projets de textes vont maintenant suivre sur des aspects très divers tels que la protection des logiciels, la location des audiocassettes et vidéocassettes et la question de savoir comment protéger les titulaires de droits d'auteur contre les copies sur cassettes vierges (audio ou vidéo). Il s'agit là surtout de distinguer entre les copies à usage privé et la piraterie commerciale.

C'est à la fin de 1988 que la Commission a publié la première de ces propositions, sur les droits d'auteurs de logiciels. Ici se pose la question vitale des interfaces qui font communiquer entre eux les ordinateurs et les logiciels, et de la protection à leur accorder. Le projet était accompagné d'une déclaration de la Commission sur la corrélation entre l'abus de position dominante et la protection des droits d'auteurs de logiciels et interfaces: autrement dit, l'Article 86 s'applique bel et bien à la protection des droits d'auteur.

La directive invite les États membres à accorder un copyright aux auteurs de logiciels en tant qu'expressions littéraires. Quant aux interfaces, un responsable de la Commission explique:

"Tout d'abord, un copyright protège l'expression des idées et non les idées mêmes. Si les caractéristiques d'une interface ne représentent qu'une idée, cette interface ne peut être protégée. Une interface n'est en bien des cas rien de plus qu'une formule rigide vous permettant d'écrire un logiciel compatible; elle ne peut alors être couverte. En revanche, si l'interface est davantage qu'une idée et fait preuve de créativité, elle peut être protégée."

Il est évident que cette directive fera en sorte que certains pays accorderont des copyrights à des interfaces, et, d'autres, non. Les experts de la CE reconnaissent que ces problèmes devront être résolus à la Cour de justice. Cette proposition constitue tout de même "un premier pas vers l'harmonisation".

Biotechnologie

La biotechnologie est un secteur où la Communauté est impatiente d'établir une législation spécifique. Les responsables de la CE craignent, comme pour d'autres domaines de protection de la propriété intellectuelle, que le Conseil des ministres se montre plutôt lent à adopter une législation, car "les États membres hésitent encore à reconnaître la compétence de la Communauté" malgré le risque de voir le désordre actuel porter tort aux intérêts de l'industrie européenne.

Ils signalent que les propositions déposées par la Commission en vue d'harmoniser la brevetabilité des inventions biotechnologiques dans la CE "diviseront les États membres entre ceux dont le secteur biotechnologique est fort (l'Allemagne et le Royaume-Uni) et ceux dont le secteur est inexistant". Les premiers demanderont une protection des brevets plus ferme, les autres n'en verront pas la nécessité.

Le projet de directive de la Commission s'efforce d'éviter que des règlements nationaux différents dressent des obstacles à la libre circulation des produits brevetés. Son adoption par le Conseil rendrait en outre juridiquement plus certaine la possibilité de protéger ces inventions par des brevets.

À l'heure actuelle, les 12 États membres observent deux conventions internationales sur les brevets (la Convention de Paris de 1961 et la Convention de Strasbourg de 1963) rédigées toutes deux à l'époque "où les procédés biotechnologiques étaient inexistants ou dans leur première enfance" selon une déclaration de la Commission. Il en résulte que ces conventions sont appliquées aux inventions biotechnologiques de façon variée, certains Etats membres reconnaissant la validité de la protection d'un brevet, et d'autres non.

Deux objectifs animent l'effort d'harmonisation. Premièrement, la Commission estime que les sociétés de technologie, face à l'incertitude juridique actuelle, hésitent à investir dans la Communauté. Il en est même qui choisissent d'investir aux Etats-Unis où la protection d'un brevet est clairement offerte. Deuxièmement, l'absence d'harmonisation handicape les sociétés européennes par rapport à leurs concurrents américains et japonais.

La proposition communautaire vise à créer une protection "comparable sans être identique" à celle que donne la législation américaine. Elle donnerait la possibilité de breveter un organisme vivant s'il y a "un degré suffisant d'intervention humaine". Un brevet serait accordé pour la période normale de 20 ans à compter de la date de dépôt et, dans le cas des inventions autoreproductrices, couvrirait toutes les générations attribuables à l'invention durant cette période.

Elle permettra également de breveter des plantes améliorées (telles que plantes résistantes aux maladies, insectes nuisibles, sécheresse, sel, pesticides et herbicides), ainsi que le nouveau matériel génétique inséré dans les plantes et les animaux. La Commission a toutefois décidé de ne pas proposer de breveter les plantes obtenues grâce à un procédé biotechnologique connu. Ces variétés de plantes sont couvertes par un autre système de protection, soit la Convention pour la protection d'obtention végétale.

La proposition devrait également être utile à l'élevage, qui profitera de la protection des brevets intéressant le patrimoine génétique des espèces, les méthodes de reproduction plus souples et plus précises, et la prévention et la lutte contre les maladies.

La majorité qualifiée suffit pour l'adoption au Conseil, mais la procédure dite de coopération exige deux lectures au Parlement européen. La première lecture est prévue pour le courant de l'année 1989, les premiers débats sur le texte ayant lieu vers la fin de l'année.

Licences de brevet et accords de savoir-faire

Du point de vue communautaire, assurer la protection de la propriété intellectuelle est une manière de promouvoir le transfert de technologie par le biais des accords de licence. Deux textes législatifs sur la concurrence sont importants dans ce domaine: l'exemption par catégorie de 1984 qui couvre les licences de brevet et l'exemption par catégorie de 1988 qui couvre les accords de savoir-faire, ces derniers étant souvent incorporés dans les licences de brevet.

Licences de brevet: Ce règlement est entré en vigueur à la fin de 1984 pour une période de 10 ans. Il permet les licences exclusives indépendamment de la taille des sociétés et du degré d'innovation technique. Les bailleurs et les concessionnaires de licences peuvent être empêchés de se faire concurrence sur le territoire de l'autre tant que l'un des brevets concédés est valide.

L'article 2 énumère les dispositions qui peuvent être inscrites dans un accord de licence, soit :

+ l'obligation d'utiliser la marque du concédant;

+ des clauses obligeant le concessionnaire à obtenir des biens ou services auprès du bailleur; à payer une redevance minimale; à fabriquer une quantité minimale du produit sous licence, etc. et

+ une interdiction de cinq ans sur les ventes passives hors du territoire sous licence.

Quant à l'article 3, il énumère ce qui ne doit pas être inscrit dans ces accords:

+ des limites supérieures aux quantités de produits fabriqués ou vendus ;

+ des ententes visant à ne pas se faire concurrence l'un à l'autre en matière de recherche et développement, de fabrication ou de ventes;

+ la prorogation des accords au-delà de l'expiration des brevets concédés à l'origine dans les licences, etc.

Accords de savoir-faire: Ce règlement entre en vigueur le 1er avril 1989 et il portera sur les accords de savoir-faire purs (c'est-à-dire le transfert de renseignements non brevetables comme la description d'un procédé de fabrication, d'un concept industriel ou d'un logiciel) et les accords mixtes comprenant une concession de brevet ou de marque et un transfert de savoir-faire indispensable au maniement de la licence.

Pour bénéficier de l'exemption par catégorie, le savoir-faire doit être "secret et fondamental" et doit être identifié par les parties contractantes lors du transfert de technologie par écrit ou sous une autre forme telle qu'une vidéo ou audio-cassette. Il n'est toutefois pas nécessaire d'en faire la description dans le contrat, comme il avait été prévu dans les projets de règlements antérieurs.

Ce règlement permet l'octroi d'une licence exclusive valide dans un territoire géographique défini. Les clauses restrictives convenues pour protéger ce territoire exclusif contre la fabrication, l'utilisation ou la vente de ce savoir-faire ou des produits fabriqués à l'aide de ce savoir-faire par le bailleur ou un autre concessionnaire sont valides pour 10 ans à compter de la date de signature du contrat. Les clauses admissibles incluent l'interdiction faite au concessionnaire de céder des sous-licences; l'imposition de contrôles de qualité; et le paiement régulier de redevances même après la chute dans le domaine public.

Malgré la protection territoriale, les importations parallèles -définies comme toutes ventes par l'intermédiaire de distributeurs non autorisés - doivent être permises. Toutefois, les ventes passives à des acheteurs non sollicités peuvent être interdites pour une période de cinq ans. La Commission a décidé que cette interdiction temporaire "était une protection supplémentaire rendue nécessaire pour encourager les transferts de technologie".

B.4 HOMOLOGATION DES PRODUITS/AUTORISATIONS DE COMMERCIALISATION

Dans le cadre du programme du grand marché unique, la Communauté tente de parvenir à une reconnaissance mutuelle des autorisations de commercialisation entre les Etats membres dans toutes les catégories de produits. C'est pourquoi les procédures d'homologation de produits ou d'autorisations de commercialisation deviennent beaucoup plus transparentes et sont soumises à des critères très objectifs et très clairs. Le but est d'assurer que d'autres entreprises européennes bénéficient du même régime que les entreprises nationales. Les fournisseurs étrangers seront également protégés par le principe du régime national établi par le GATT.

En même temps, chaque fois que cela sera possible, la Commission introduira des conditions pour le respect des normes européennes existantes, laissant ouverte la possibilité d'établir de nouvelles normes obligatoires là où elles n'existent pas encore.

L'harmonisation technique : une méthode nouvelle

En dépit de l'adoption de plus de 200 directives de standardisation pendant les années 1970 et au début des années 1980, les commerçants intracommunautaires doivent toujours se frayer un chemin en taillant dans une épaisse forêt de restrictions techniques. Les produits agricoles, les denrées alimentaires transformées et les biens manufacturés sont souvent soumis à des contrôles et spécifications nationaux introduits pour la protection du consommateur ou de l'utilisateur, afin de protéger l'environnement (voir B.9), ou comme moyen d'encourager la production régionale. Les différences existant au niveau des unités et des méthodes de mesure, des conditions d'étiquetage, des normes d'hygiène et vétérinaires, etc., ont été réduites au cours des années, mais jusqu'à présent de manière progressive seulement.

La "méthode nouvelle" vis-à-vis des normes et des réglementations techniques, telle qu'elle est précisée dans le Livre blanc de 1985 de la Commission plus tard approuvée par le Conseil des ministres, a abandonné toute tentative de rédiger des propositions d'harmonisation détaillées et rigoureuses pour y préférer des directives cadres se limitant à prescrire des conditions minimales essentielles concernant l'hygiène et la sécurité publiques, la protection de l'environnement ou du consommateur. L'utilisation d'un vote à la majorité qualifiée a accéléré le processus de prise de décision, et le Conseil a déjà adopté ou est parvenu à des positions communes sur des directives cadres concernant les appareils à pression, les jouets, les matériaux de construction, les appareils électriques (interférence radio) et la sécurité des machines.

L'autre élément clé de cette méthode nouvelle est le principe de la reconnaissance mutuelle, tel qu'il a été développé par la Cour de justice dans sa jurisprudence (en particulier la décision de 1979 à propos de l'affaire *Cassis de Dijon* qui fait autorité).

Selon la définition de la Commission, la reconnaissance mutuelle signifie :

> "l'acceptation par tous les États membres des produits manufacturés et vendus légalement et loyalement dans tout autre État membre même si ces produits sont manufacturés sur la base de spécifications techniques différentes de celles qui sont stipulées par les législations nationales en vigueur, dans la mesure où les produits en question protègent d'une manière équivalente les intérêts légitimes en cause."

La Commission présentera très prochainement des propositions visant à établir des principes généraux pour la reconnaissance mutuelle des résultats et certificats d'essais de produits, afin d'éviter d'avoir à suivre les prescriptions coûteuses en temps et en argent nécessaires pour les procédures d'essai et de certification dans d'autres Etats de la Communauté (ou de l'AELE).

Pour les fournisseurs des pays tiers à la Communauté, la reconnaissance mutuelle implique qu'une entreprise peut fabriquer son produit conformément aux normes de l'Etat membre qui lui conviennent le mieux. Ceci serait, semble-t-il, un progrès considérable par rapport à la situation actuelle où l'autorisation doit être obtenue pour chaque Etat membre dans lequel le fournisseur choisit de vendre. Toutefois, si un fabricant canadien choisit de respecter les normes françaises, il ne pourra pas exporter directement du Canada en direction des autres Etats de la CE, mais devra faire passer ses expéditions par la France. C'est pour cette raison que les Etats membres vont essayer d'obtenir des normes européennes

plutôt que de continuer d'avoir à accepter 12 ensembles de normes potentiellement différents.

Dans son document d'octobre 1988 sur les aspects extérieurs de 1992, la Commission souligne que la Communauté applique déjà le code des normes du GATT, ce qui donne aux fournisseurs de l'extérieur la même possibilité d'accès aux procédures de certification nationales que les entreprises régionales. Elle ajoute que la Communauté pourrait reconnaître les essais et les certificats délivrés par des pays tiers comme équivalant à ses propres systèmes, mais une telle reconnaissance mutuelle devrait être négociée par Bruxelles et non pas par les États membres séparément.

Normes européennes

Une fois adoptées par le Conseil, les directives cadres de cette "méthode nouvelle" doivent alors être élaborées en caractéristiques techniques utilisables par les fabricants. Ceci est d'ailleurs laissé soit aux organes de standardisation nationaux - comme le DIN en Allemagne, l'AFNOR en France ou le BSI au Royaume-Uni - ou bien, lorsque des normes européennes communes sont nécessaires, ceci sera laissé aux organismes régionaux basés à Bruxelles, comme le CEN et le CENELEC, comptant comme membres les organisations nationales des pays de la Communauté comme de l'AELE. (Le CENELEC s'occupe des produits électriques et le CEN de la plupart des autres produits. Ces deux organismes travaillent par l'intermédiaire de comités pour des catégories de produits spécifiques dans lesquelles les fabricants sont fortement représentés.)

Très graduellement, la Communauté s'orientera vers l'introduction de normes européennes supplémentaires et obligatoires - tout d'abord dans le domaine des nouveaux produits et des nouvelles technologies, et ensuite peut-être pour des gammes de produits qui existent déjà, mais seulement dans un avenir éloigné.

Les technologies de l'information et les télécommunications sont actuellement l'objet d'une attention toute particulière étant donné leur importance pour d'autres secteurs et pour l'économie dans son ensemble. Des normes européennes communes dans ces domaines sont considérées comme essentielles pour la construction en Europe d'industries de technologies de l'information et de télécommunications dynamiques et compétitives sur le marché mondial. C'est pourquoi les entreprises ayant leur siège à l'étranger sont fortement préoccupées par les normes européennes qui vont en résulter.

Comme l'une des principales multinationales le souligne, "c'est le marché qui choisit la meilleure norme". Mais la Commission des Communautés européennes tout autant que les producteurs européens - travaillant par l'intermédiaire de l'ETSI (le nouvel Institut des normes européennes en télécommunications) ou par le SPAG (qui vise à promouvoir des normes communes pour les technologies de l'information) -- essaient de mettre au point et d'imposer des normes communes avant même qu'un produit arrive sur le marché. Ceci présente deux risques : que le marché rejette la norme dès son arrivée sur le marché, ce qui désavantagerait tout le secteur européen ; et qu'en tout cas les entreprises basées à l'étranger soient exclues des stades initiaux du processus de rédaction des normes, ce qui les met dans une position désavantageuse. En fait, à la fois le SPAG et l'ETSI sont ouverts seulement aux entreprises implantées dans les pays de la Communauté et de l'AELE ainsi que de leurs filiales. Mais, comme le soulignent leurs membres européens, au Japon et aux États-Unis, des organisations semblables sont également réservées uniquement à leurs ressortissants.

Les experts de la Commission, tout en reconnaissant qu'il existe un risque en ce qui concerne l'acceptabilité de normes européennes par le marché, pensent qu'il s'agit là d'un risque que la Communauté est plus que disposée à prendre afin d'éviter la continuation de la situation actuelle où les fabricants doivent parfois fournir le même produit selon 12 normes nationales différentes. Si les entreprises basées à l'étranger reconnaissent que cela pose un problème, elles craignent néanmoins que la Communauté soit en train "d'engendrer un monstre" afin de trouver remède à ce qui ne cause que des pertes modérées au niveau de l'efficacité, étant donné aujourd'hui le degré d'informatisation des usines et la flexibilité des opérations de production.

Les entreprises des pays tiers s'inquiètent également de ce que les normes communautaires obligatoires pourraient être utilisées en tant qu'instrument de discrimination. La Commission affirme que ces craintes ne sont pas fondées parce que dans la plupart des cas les normes communautaires seront tirées des normes internationales. Mais dans certains

cas, les différences peuvent être considérables, et ainsi pourraient être la cause de controverses.

Perspectives pour les secteurs clés

Dans le secteur automobile, une condition essentielle de la libre circulation est la réception européenne, qui est à l'ordre du jour de la Commission depuis 1970, mais ne se matérialisera pas tant qu'un accord n'aura pas été conclu sur la politique commerciale commune pour toute l'industrie - c'est-à-dire une solution pour limiter les importations de voitures japonaises (voir B.1). En attendant, les Etats membres continueront à bloquer les trois directives communautaires restantes concernant l'harmonisation technique dans le secteur automobile ; 41 de ces normes techniques ont déjà été adoptées, et les trois dernières - concernant les pneus, les verres de sécurité, et les poids et dimensions - sont bloquées par la France (avec l'accord tacite des autres Etats membres) depuis plus de 10 ans. Leur accord ouvrirait la voie à une autorisation communautaire unique dans ce domaine, ce qui mettrait fin à la nécessité de procédures de modifications coûteuses dans chaque pays.

La pratique actuelle est compliquée de surcroît parce que les normes communautaires sont facultatives et coexistent avec les normes nationales. La Commission n'a pas encore pris de décision concernant la possibilité de demander que les normes européennes deviennent obligatoires (ceci ne serait pas facilement accepté par le Conseil). Ainsi, même lorsqu'on aura obtenu la réception européenne, certaines normes nationales incompatibles pourraient persister , notamment si la Cour de justice peut être persuadée qu'elles sont justifiées pour des raisons de sécurité ou de protection de l'environnement. Et bien sûr, les différences de caractéristiques techniques reflétant la préférence des clients d'une région donnée, les réglementations fiscales etc. continueront à prévaloir.

Certains constructeurs automobiles européens (en particulier les français) craignent que ce soit leurs concurrents étrangers qui bénéficient le plus des économies réalisées grâce à une harmonisation totale, et font valoir que l'on pourrait attendre pour mettre un point final à cette réception européenne que les voitures européennes aient augmenté de manière significative leur pénétration sur le marché japonais.

Dans le domaine pharmaceutique, une directive de 1975 (modifiée en 1985) instituait des procédures accélérées si une entreprise souhaitait commercialiser ses produits dans plus d'un Etat membre - il s'agit de la procédure d'autorisation de mise sur le marché pluriétatique. Selon ce mécanisme, les Etats membres doivent tenir compte des autorisations existantes des autres pays membres. Finalement, chaque autorité nationale doit cependant décider pour sa part si elle doit autoriser le produit. Des propositions imminentes ou à venir visent à étendre ce système d'ici 1992 à certaines catégories de médicaments exclus jusqu'à présent.

Le Conseil a également approuvé (en décembre 1988) la directive de transparence de prix des produits pharmaceutiques, qui demande que les autorités nationales révèlent les critères utilisés pour la fixation des prix lorsqu'elles accordent leur première autorisation de mise sur le marché et l'admission aux régimes de remboursement de sécurité sociale. Une proposition de suivi visant à fixer des objectifs et des critères non discriminatoires pour ces décisions de fixation de prix (qui inévitablement favorisent les sociétés pourvues d'installations de recherche ou de production dans le pays concerné) est attendue pour l'automne 1989.

Ensemble, ces directives représentent des progrès significatifs dans la voie d'un but ultime : soit un marché unique de produits médicaux. La Commission est en train d'étudier une proposition concernant ce dernier stade. Mais elle n'a pas encore décidé si elle suivrait la méthode de la reconnaissance mutuelle, qui implique un renforcement de la procédure d'enregistrement pluriétatique, ou si elle opterait pour la création d'un équivalent européen de la Federal Drug Administration (FDA) qui réglemente les autorisations de produits pharmaceutiques aux Etats-Unis. Les propositions de la Commission devraient faire surface pendant les années 1989-1990.

Dans le domaine du matériel de télécommunications, la CE a fait un premier pas dans la voie de la reconnaissance mutuelle des autorisations de commercialisation avec une directive de 1986 obligeant les Etats membres à reconnaître réciproquement les résultats de leurs essais. La Commission travaille actuellement à une législation qui introduirait une reconnaissance mutuelle totale des produits homologués, qui serait facilitée par l'application de la directive de mai 1988 laquelle prescrit l'abolition des monopoles des

PTT relativement au matériel des terminaux* et étend les règlements des marchés publics au secteur des télécommunications (voir B.10).

En attendant, la Commission est en train de procéder de manière parallèle pour ouvrir le marché des services de télécommunications, permettant aux fournisseurs d'avoir accès aux réseaux des autres États membres. En décembre 1988, elle a présenté deux propositions étroitement liées : une directive aux termes de l'article 90 demandant aux PTT nationaux de mettre un terme à leur monopole de service d'ici 1991 (exception faite pour la téléphonie commutée et le télex) ; et une directive cadre "de réseau ouvert" fixant les conditions et les règlements pour accorder l'accès aux fournisseurs de services de réseau à valeur ajoutée (VAN). Ceci serait suivi de la mise en oeuvre de directives sur les lignes spécialisées, les réseaux publics commutés et les réseaux numériques à intégration de services (RNIS).

Il est peu probable que dans un avenir proche la Communauté s'occupe des autorisations de mise sur le marché des avions étant donné que tout mouvement dans cette direction susceptible de profiter aux concurrents américains se heurterait à l'hostilité des pays qui participent à la fabrication de l'Airbus européen.

En ce qui concerne les denrées alimentaires, la Commission s'est plainte à la fin de 1988 qu'en dépit des progrès significatifs en ce qui a trait à l'adoption de directives cadres (concernant les additifs, l'étiquetage, etc.), les mesures de mise en application qu'elles exigent sont l'objet de procédures décisionnelles peu faciles à manier, que la Commission déplore. La Commission demande depuis longtemps au Conseil de manière pressante de lui déléguer des pouvoirs plus étendus en la matière, mais les gouvernements membres hésitent à perdre leur emprise sur une législation aussi importante pour la santé publique.

Éviter de nouvelles entraves

Bien qu'on ait réalisé un certain progrès vers l'élimination des entraves techniques existantes au commerce à l'intérieur de la Communauté, une directive vieille de cinq ans permet en partie d'empêcher la création de nouvelles.

Ce système "d'alerte rapide" exige des autorités nationales qu'elles informent la Commission chaque fois qu'elles souhaitent introduire de nouvelles normes ou réglementations techniques. La Commission transmet alors cette information à tous les autres États membres. Si la Commission ou toute autre capitale estime que la directive représenterait une entrave aux échanges, les autorités de Bruxelles peuvent suggérer des modifications de cette proposition de norme ou demander le blocage de son application en attendant qu'une norme européenne soit rédigée.

Bien que l'objectif primordial soit de permettre à toutes les industries communautaires de profiter de cette connaissance préalable concernant les modifications des normes, cette directive bien évidemment profite aux entreprises des pays tiers établies où que ce soit dans la Communauté. Les entreprises exportant de l'étranger toutefois ne bénéficieront pas nécessairement de ce système d'alerte rapide, bien que l'intérêt de leur importateur soit certainement d'être au courant des notifications et des changements.

Les pays de l'AELE travaillent en étroite collaboration avec la Commission dans le but d'essayer de créer une liaison avec cette directive de sorte que leurs industries puissent en tirer profit. L'entrave principale à la participation de l'AELE est que pour le moment aucun système de notification préalable semblable n'existe entre les six pays de l'AELE.

Dans un rapport publié en décembre 1988, qui résumait les conséquences de cette directive sur les pratiques nationales, la Commission a reconnu qu'il y avait encore beaucoup de chemin à parcourir avant que la directive ne soit considérée comme ayant répondu aux attentes, bien que des progrès significatifs aient été accomplis dans le sens d'une plus grande transparence.

Pour remédier à cette situation, la Commission va charger des consultants de chaque État membre d'étudier toutes les sources de réglementation technique publiées, en vue de

---

* Adoptée unilatéralement par la Commission en vertu de l'article 90, cette mesure est actuellement attaquée par la France (soutenue par la Belgique, la RFA et l'Italie) devant la Cour de justice pour des raisons de procédure.

découvrir les mesures qui n'ont pas été notifiées. Elle prévoit également adopter une attitude beaucoup plus stricte et entamer des actions à l'encontre des États membres au motif de non-application de la directive.

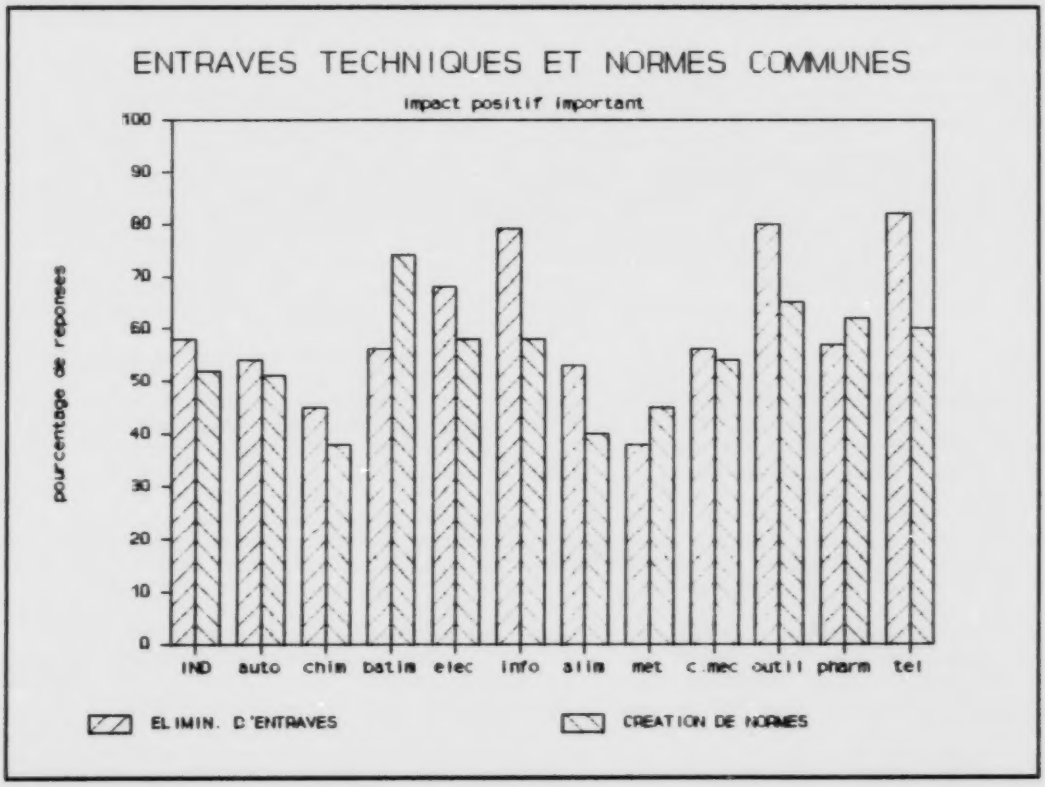
À partir du 1er janvier 1989, la portée de cette directive est étendue à certains domaines importants - les produits agricoles, les denrées alimentaires, les produits pharmaceutiques et cosmétiques - exclus à l'origine de la directive lorsqu'elle fut introduite en 1983.

Perspectives pour l'industrie

Lorsqu'on leur demandait quels aspects du programme du marché unique étaient susceptibles d'avoir de fortes répercussions sur leurs entreprises, la plupart des industriels interrogés au cours de l'étude ont cité la suppression des entraves techniques (57 %) et la création de normes communautaires (51 %) plus souvent que tout autre facteur. Mais seulement un tiers d'entre eux s'attendent à voir de grands progrès dans ce domaine avant 1992; la majorité estime que cela se réalisera plutôt vers 1995-2000.

Comme on peut le voir sur le graphique B4.1, l'élimination des entraves techniques est considérée comme un facteur fortement positif par 80 % environ des entreprises des secteurs télécommunications et outillage. Par contre, dans l'industrie automobile et le secteur bâtiment/matériaux de construction, seulement la moitié y est franchement favorable, une bonne minorité (respectivement 11 % et 18 %) pense qu'elle aura un important impact négatif sur leur entreprise. Dans le secteur automobile, les entreprises implantées dans la Communauté dépendent des quelques dernières conditions techniques non harmonisées

GRAPHIQUE B4.1



(concernant les pneus, les verres de sécurité, les poids et mesures) pour endiguer les importations de voitures japonaises; avec l'élimination de l'article 115 et des contrôles douaniers aux frontières, des pays comme la France pourraient toujours utiliser les normes nationales pour empêcher les voitures japonaises d'entrer sur leur territoire par l'intermédiaire d'un État membre voisin. Et les normes nationales innombrables relatives aux bâtiments et aux matériaux utilisés pour leur construction (soutenues par les assureurs qui précisent que ces normes doivent être respectées) servent à protéger les fournisseurs locaux de la concurrence des produits importés.

Pour la même raison, la création de normes communautaires est considérée comme tout à fait positive par les entreprises du bâtiment et de matériaux de construction (73 %), suivies des entreprises d'outillage, de produits pharmaceutiques et de télécommunications. Ici aussi, une minorité d'entre elles d'environ 10 % (secteurs automobile et bâtiment) considère que cela constitue une menace majeure.

Les propos recueillis auprès des chefs d'entreprises illustrent les attitudes des diverses industries vis-à-vis de ces questions complexes.

Dans le secteur des matériaux de construction, un fabricant américain prévoit que les progrès seront lents:

> "Les normes pour les pressions de l'eau, pour la surveillance de l'eau sont différentes. Elles se classent dans deux catégories: celles du Royaume-Uni et celles du reste de l'Europe. Or, si les entraves techniques sont supprimées, alors les gens pourront se déplacer plus facilement de l'une à l'autre. Remarquez que, à mon avis, il y aura beaucoup de résistance - ce qui est classique, car des gens comme les plombiers sont traditionnellement très conservateurs. Alors, cela prendra beaucoup de temps - peut-être jusqu'aux alentours de l'an 2000 - notamment au Royaume-Uni, avant que soient acceptées les normes continentales. Ce sont les normes continentales qui l'emporteront, car celles du Royaume-Uni sont trop chères."

Un producteur français important du même secteur estime que l'harmonisation sera plus difficile pour les entreprises plus petites.

> "Comme nous sommes déjà une multinationale implantée dans plusieurs pays européens, nous pouvons rester en contact avec ce qui se passe dans le domaine des normes. Par exemple, la crainte souvent exprimée par les Français que les normes européennes seront surtout des normes allemandes, parce que la RFA en a toujours eu beaucoup, pour nous est moins vive, parce que nous sommes déjà installés en RFA.
>
> "Donc, pour nous, les normes, c'est quelque chose à surveiller, certes, mais cela n'est pas très inquiétant. Cela le sera plus pour des entreprises plus petites, situées à Limoges ou à Poitiers, qui désirent exporter vers la RFA. Pour notre part, nous n'exportons pas vers la RFA, nous y sommes déjà installés."

Dans l'industrie chimique, le géant ouest-allemand Bayer dit à peu près la même chose:

> "Les concurrents plus petits pourraient devenir plus menaçants à mesure que les régimes coûteux d'homologation nationale, qui actuellement les limitent à leurs marchés intérieurs, deviendront plus souples, ce qui leur permettrait de pénétrer de nouveaux marchés. Les entreprises de moindre envergure pourront alors tirer avantage des économies d'échelle. Les moins souples vont souffrir."

Un consultant italien de l'industrie chimique décrit le problème particulier rencontré dans le domaine des normes pour les pesticides:

> "Dans le secteur des pesticides, on ne peut pas commencer à parler d'échanges véritablement libres tant que les entraves techniques actuelles n'auront pas disparu. Pour y arriver, il faudra un effort gigantesque, non seulement du fait des conditions et normes propres à chaque pays pour des procédures comme l'homologation des produits et les niveaux résiduels, mais aussi en raison des changements constants découlant des progrès technologiques et de la venue de nouveaux produits sur le marché.
>
> "Le problème numéro un que pose 1992 à l'industrie des pesticides, c'est "l'homologation" ou enregistrement du produit. Actuellement, les entreprises doivent affronter les bureaucrates de chaque pays, qui ne sont pas du tout près à abandonner leur pouvoir de vérification, et encore moins à accepter l'idée de reconnaître une

homologation dans le pays d'origine dans un domaine qui leur est propre. Tant qu'il n'y aura pas une sorte d'organisme européen unifié chargé des homologations pour les pesticides, il n'y aura pas de marché unifié pour l'industrie ...

"Je pense que la Communauté européenne devra trouver quelque chose qui permettra aux États membres un certain degré de flexibilité et d'indépendance pour qu'ils jugent de ce qui est acceptable dans leur propre pays, en ce qui concerne la sécurité et les répercussions sur l'environnement, par exemple. Il faudra prévoir toutes sortes d'échappatoires.

"Prenons la question des résidus de pesticides dans les aliments; elle varie énormément d'un pays à l'autre. L'Italie, par exemple, tolère des résidus très bas pour les pâtes, parce que la consommation est très importante, alors qu'en Allemagne, ce niveau est plus élevé, parce que la consommation est considérablement moindre. Il en va de même pour toutes sortes d'autres denrées alimentaires et produits de récolte, selon les habitudes alimentaires."

Dans l'industrie agro-alimentaire, une entreprise moyenne suisse a trouvé qu'elle doit produire au sein de la Communauté pour pouvoir contourner l'obstacle des entraves communautaires techniques.

"Nous cherchons à tirer avantage du fait que des normes communautaires sont mises au point pour les produits alimentaires. A l'heure actuelle, les confitures espagnoles ou les boissons non alcoolisées hollandaises peuvent être vendues au Royaume-Uni sans difficulté [en vertu du principe établi par l'affaire *Cassis de Dijon*], mais les produits non communautaires doivent être conformes à toutes les normes distinctes de chaque pays, et ceci cause des problèmes. Par exemple, les Allemands doivent maintenant accepter la bière française, mais pas la suisse. Et la bière suisse doit être conforme aux normes allemandes pour la RFA, et aux normes françaises pour la France. De sorte que nous fabriquons dans nos filiales communautaires pour vendre dans la Communauté."

Les détaillants de denrées alimentaires pensent aussi qu'ils en tireront des avantages, mais ne s'attendent pas à des changements révolutionnaires au tout début.

+ Une chaîne de supermarchés suisse:" En tant qu'acheteur et détaillant, nous pourrons peut-être profiter de la concurrence accrue qui résultera d'un marché communautaire intégré. Toutefois, il y aura nombre de problèmes d'harmonisation qui ne seront pas résolus avant la fin des années 1990. La Suisse suivra l'évolution de la situation et conclura des accords bilatéraux selon les besoins."

+ Un groupe d'hypermarchés français: "L'Europe a déjà pris une décision en matière de reconnaissance mutuelle des normes de l'industrie alimentaire. Mais le gouvernement français mène un combat d'arrière-garde qui ne fera que porter préjudice aux producteurs de denrées alimentaires français. Je ne crois pas qu'on assiste à une baisse générale des normes; la qualité de certains produits va baisser, mais il y aura un marché pour les marchandises de qualité moindre pour un prix moins élevé, tout comme il y aura toujours un marché pour les marchandises de qualité supérieure pour un prix élevé. Les distributeurs stockeront toute la gamme des produits, simplement parce que c'est dans leur intérêt de le faire."

Dans l'industrie du TED, un fabricant d'ordinateurs américain souligne que "les normes communes ont un lien étroit avec les marchés publics. La politique communautaire ne consiste pas à dire qu'il vous faut vous conformer aux normes communautaires, mais que si vous ne le faites pas, vous ne pouvez pas présenter de soumission".

Dans le domaine de l'outillage, un fabricant britannique de biens d'équipement pour la sidérurgie et l'industrie automobile signale des problèmes semblables, qui ne disparaîtront pas d'ici 1992.

"Tout outillage fourni par nous à la France doit être muni d'un système de commande et de microprocesseurs fabriqués en France. De même pour l'Italie, la RFA, etc. - chaque client mentionne son fabricant local pour ces pièces. Je peux vous assurer que le chauvinisme se porte très bien dans les pays de la Communauté."

Dans l'industrie étroitement réglementée des produits pharmaceutiques, trois sociétés ont exprimé des opinions quelque peu différentes à propos de l'homologation des produits.

+ Une filiale d'un laboratoire pharmaceutique américain en France : "Il y a deux étapes pour l'homologation des produits pharmaceutiques en France. La première est une autorisation technique de mise sur le marché; votre produit obtient une classification sur la base de la nouveauté, de l'efficacité, etc. La seconde est une évaluation économique dans laquelle l'entreprise doit négocier un prix avec le ministère. Ceci est influencé par les engagements pris concernant la fabrication en France, l'exportation, la réalisation locale de la R-D, etc. Le prix initial est un élément crucial, parce que plus tard, les augmentations de prix sont maigres et ne reflètent pas l'inflation ...

"On ne sait pas encore très bien si la Communauté optera pour une autorisation centralisée octroyée par une nouvelle agence communautaire - une sorte de "super-FDA" - ou bien si cela se fera par le régime de la reconnaissance mutuelle. La plupart des entreprises de l'industrie préfèrent cette dernière solution. Le principal bénéfice pour l'entreprise de cette autorisation simplifiée serait l'économie réalisée au niveau des coûts - non pas du temps, car il ne diminuerait pas beaucoup. Les entreprises devraient toujours passer par le processus de l'homologation sur chaque marché, mais elles pourraient présenter les résultats des études cliniques déjà utilisés dans le premier pays avec quelque chose en plus."

+ Une autre entreprise pharmaceutique américaine déclarait: "Personnellement, je vois la mise en application plutôt vers 1995 pour ce qui est de l'homologation des nouveaux produits, ce qui est fondamental pour nous. D'autre part, il y a le fait que chaque pays a sa propre législation. Deuxièmement, il y a l'aspect économique, car avec les systèmes de sécurité sociale qui existent dans chaque pays, les gouvernements sont pratiquement nos plus gros clients, de sorte que lorsqu'un gouvernement donne une autorisation de mise sur le marché à un de nos produits, il sait immédiatement que cela va augmenter ses dépenses. La troisième chose dont nous devons nous occuper, c'est la question santé, qui est très délicate.

"Le temps nécessaire est certainement la question la plus critique. Pour l'homologation des nouveaux produits, il faut compter en général de 18 mois à 3-4 ans."

+ Un important laboratoire pharmaceutique italien : "Nous pensons, au fond, qu'un marché européen unifié sera salutaire en général, et nous espérons pouvoir bénéficier de certains changements et de la simplification des procédures, concernant l'homologation des produits pharmaceutiques, etc. qu'apportera le nouveau marché. Nous estimons que cela simplifiera la vie, mais nous ne restons pas passifs en attendant que les choses se fassent. Nous avons déjà une forte présence en Europe et avons appris à travailler dans le cadre des réglementations existantes sur le marché de chaque pays; si les choses se simplifient, tant mieux, mais cela n'est pas d'une importance vitale...

"Nous ne sommes pas persuadés que les choses seront aussi simples que promis, et que l'homologation dans le pays d'origine sera bonne pour tous les autres. Ce qu'on pense ici, c'est qu'il y aura une norme "européenne" qui sera mise au point et acceptable par tous."

Dans l'industrie des télécommunications, un consensus s'est dégagé parmi tous les cadres interrogés, à savoir que la libéralisation dans ce domaine prendra du temps et que le marché d'après 1992 ne sera pas complètement unifié.

+ Selon un fournisseur américain de matériel de télécommunications: "Pour vous donner un exemple des retards actuels, il nous a fallu plusieurs années pour obtenir l'acceptation du modèle de notre autocommutateur numérique au Royaume-Uni. Cela a pris tellement de temps que, en cours de route, nous avons décidé que le système testé n'était pas celui que nous voulions offrir, si bien que nous avons dû tout recommencer...

"Rien que le fait de créer des normes communes pour divers produits de télécommunications aura pour conséquence de pouvoir accéder à un plus grand nombre de marchés. Mais dans notre domaine, on ne va certainement pas créer des PTT européens. Il y aura toujours des unités particulières à chaque pays, avec leurs propres

objectifs, leurs propres priorités quant à la sorte de services et produits qu'elles souhaitent voir offrir aux consommateurs de leur pays. Par exemple, il y aura toujours des pays en Europe qui n'ont pas de marché important de vidéotexte comme en France."

+ Un fournisseur canadien: "Nous nous préparons à une déréglementation totale, et nous croyons être prêts à affronter la concurrence sur un marché véritablement unifié. Mais je crois que la déréglementation ne sera que partielle, non totale: 1992 se situe à mi-chemin. Se préparer pour 1992 et la déréglementation partielle que cela signifie exigent certains changements, et cela représente un certain coût. Mais c'est insignifiant par rapport aux gains qui seront obtenus dans un marché unique de 320 millions de consommateurs."

+ Un fabricant de produits de télécommunications espagnol: "Je suis d'avis que nous n'aurons pas de libéralisation réelle sur le marché des télécommunications d'ici 1992 - les pays de la CE maintiendront certaines barrières protectionnistes, d'une manière ou d'une autre. Après tout, ce secteur représente 7 % du PNB. Un marché mondial prendra par conséquent plus de temps que 10-15 ans. Il est important de se protéger dans ce secteur - je ne me sens pas libéral du tout. Mais il y a divers niveaux de protection, certains justifiés (comme l'antidumping), d'autres non."

Plusieurs entreprises interrogées pour cette étude - soit communautaires ou extérieures à la Communauté - ont souligné l'importance d'une participation aux groupes industriels paneuropéens qui travaillent à la mise au point de normes pour chaque industrie. Les entreprises des pays de l'AELE et des Etats-Unis peuvent y prendre part par l'intermédiaire de leurs filiales communautaires. Par exemple, un fabricant de lampes américain a signalé que le Conseil européen de l'éclairage sera présidé pendant les trois prochaines années par l'un de ses cadres. "Jusqu'à présent, les normes en matière d'éclairage en sont toujours au stade de projet. Mais comme nous sommes très actifs au sein de l'association commerciale, nous ne prévoyons aucune difficulté pour que nos opinions soient adoptées par les autres membres."

B.5 LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE ET LES AIDES D'ÉTAT

D'après Peter Sutherland, ancien Commissaire à la concurrence, le Livre blanc sur le marché international "démontre qu'une politique de la concurrence est essentielle pour le marché unique." Tout en soulignant que cette politique ne changera pas quant à ses grandes lignes et à sa raison d'être, le marché unique nécessite "qu'on lui donne une nouvelle dynamique pour maintenir le rythme acquis". À mesure que les barrières tombent, la Commission craint que les entreprises aient recours à des pratiques anticoncurrentielles afin de compenser les effets du retrait de la protection.

La Commission estime que l'unification de 1992 nécessitera un règlement européen sur le contrôle des fusions et un resserrement de la politique des aides d'État. À la fin de 1988, elle a publié deux nouvelles exemptions par catégorie, couvrant les accords de franchise et les accords de licence sur le savoir-faire qui comblent des lacunes importantes en matière de politique de la concurrence. Après l'adoption du règlement sur les fusions, la Commission prévoit de publier des directives sur les sociétés en participation.

Les règles de concurrence sont le seul domaine de législation communautaire où la Commission peut agir sans l'approbation du Conseil des ministres (mais elle ne manque pas de procéder à des consultations approfondies avec les États membres et l'industrie en ce qui concerne de nombreux aspects de ses pouvoirs). Le règlement de contrôle des fusions constitue une exception, son approbation devant se faire à l'unanimité des membres du Conseil.

Contrôle des fusions

Le règlement de contrôle des fusions sera certainement adopté, ce qui devrait avoir lieu avant la fin de 1989. Lancée en 1973, la proposition a connu plusieurs projets et sera sans aucun doute encore modifiée avant son passage.

Le règlement, quelle que soit sa forme finale, accordera à la Commission des droits de contrôle préalables sur toute fusion à "dimension européenne" (voir ci-dessous). En novembre 1988, tous les États membres ont été convenus que dès qu'une fusion tomberait dans le filet communautaire, la Commission aurait l'autorité exclusive d'accepter, de modifier ou de rejeter l'opération.

S'il a fallu 15 ans aux États membres pour se mettre d'accord sur ce qui paraît être une simple nécessité, c'est que ce règlement touche intimement à la souveraineté nationale. Que ce soit pour des raisons de politique de la concurrence ou de politique industrielle, tous les États membres sont intervenus pour éviter ou essayer d'éviter au moins une importante fusion transeuropéenne par le passé. Mais depuis deux ans environ, on observe un changement d'attitude, les gouvernements ayant commencé à comprendre que pour réaliser les économies d'échelle nécessaires à la concurrence sur le plan international, il est essentiel d'avoir des entreprises européennes plus grandes dans certains secteurs. Et la vague d'acquisitions déclenchée par l'approche de 1992 rend la question plus urgente encore.

C'est d'autant plus urgent, comme Sutherland l'a très clairement démontré, que si la Commission ne peut intervenir avant une fusion, elle peut tirer avantage des réglementations existantes pour intervenir après coup. Avec l'article 85 (qui interdit les accords anticoncurrence entre les sociétés mais prévoit des exemptions) et l'article 86 (interdisant l'abus de position dominante), la Commission est suffisamment armée pour créer pas mal d'incertitude juridique sur le marché. La Cour de justice a confirmé cette approche dans son jugement très important de 1987 sur l'accord entre Philip Morris et le Groupe Rembrandt d'Afrique du Sud, quand la société américaine a investi dans Rothmans International (filiale de Rembrandt au Royaume-Uni).

Avant même que la Commission ne remporte cette importante victoire, les entreprises s'embarquant dans une fusion ou une OPA transfrontalière majeure prenaient au préalable automatiquement la précaution de consulter la Commission. Depuis l'affaire Philip Morris, Bruxelles est devenu une étape plus importante encore, pour les acquéreurs comme pour les sociétés cherchant à se défendre contre une OPA peu souhaitée. Dans le cas spécial d'une OPA faite par un consortium, la Commission a même pu brandir son article 85 pour intervenir d'avance : elle a ainsi bloqué la prise de contrôle collusoire de Irish Distillers par trois importantes entreprises de boissons britanniques, tandis que l'offre conjointe de GEC/Siemens pour Plessey fait actuellement l'objet d'une enquête officielle.

La Commission ayant ainsi démontré qu'elle a une autorité réelle, les États membres ont compris le besoin d'un règlement.

Cependant, d'importants désaccords demeurent entre les États membres et la Commission sur trois éléments clés du projet actuel : les seuils permettant de définir une fusion "à dimension européenne", la proposition de suspension automatique des fusions en cours et la question de savoir si les objectifs de la politique industrielle peuvent jouer un rôle dans le processus d'approbation ou bien seulement les considérations antitrust. Les désaccords sont réels, et le texte final qui sera finalement adopté avant la fin de 1989 sera probablement très différent de la version actuelle. Il appartiendra au nouveau Commissaire à la concurrence, Leon Brittan, de proposer les changements nécessaires.

Le projet actuel de la Commission attribue une dimension européenne à toute fusion donnant un chiffre d'affaires mondial combiné d'un milliard d'ECU. D'autres critères excluraient les fusions ayant plus de 75 % du chiffre d'affaires commun dans un seul État membre, et celles où le chiffre d'affaires de l'entreprise cible est inférieur à 50 millions d'ECU. Lors de discussions avec le Conseil, la Commission a par la suite concédé des niveaux de chiffres d'affaires de 2 milliards d'un côté et 100 millions d'ECU de l'autre.

Selon les experts de la CE, le seuil de 1 milliard d'ECU exclut environ 8 % de l'économie européenne, alors que le niveau de 2 milliards d'ECU exclurait 15 % de l'économie, ainsi que certains secteurs comme l'horlogerie, l'électroménager et les tapis. Le seuil de 10 milliards d'ECU récemment lancé par le R.-U. et la RFA rétrécirait de façon radicale l'envergure des pouvoirs de la Commission. Les tenants de cette idée croient que de toute façon la Commission ne pourrait pas faire face à la lourde charge de travail qu'un seuil plus bas engendrerait. Selon le Bureau des cartels de la RFA, un seuil de 2 milliards d'ECU signifierait que la Commission aurait à étudier une centaine de fusions par année, en comparaison de 10 à 20 fusions de plus de 10 milliards d'ECU.

Le projet de règlement prévoit également une suspension automatique d'un mois de toute fusion tombant dans le filet communautaire afin que la Commission ait le temps de faire une étude préliminaire. Si cette étude détermine que certains aspects contreviennent aux règles de la concurrence, une nouvelle suspension de quatre mois serait applicable. Le Royaume-Uni, la France, l'Italie et l'Espagne soutiennent que la suspension devrait être beaucoup plus sélective, n'étant invoquée que si la Commission a lieu de croire que la fusion est anticoncurrentielle. Bien que l'Allemagne soutienne la proposition de la Commission (selon un porte-parole allemand, "quand l'omelette est faite, il est trop tard"), la Commission est prête à céder sur ce point.

Le troisième problème, celui des considérations de politique industrielle, est bien entendu hautement politique. Quelques gouvernements, la France en tête, aimeraient que la politique industrielle joue un rôle, de façon à encourager les liaisons d'entreprises et créer des champions européens face aux américains et aux japonais. Mais l'Allemagne et le Royaume-Uni insistent pour que seules des considérations antitrust figurent dans les prises de décisions de Bruxelles, leur motif principal étant de limiter autant que possible les pouvoirs discrétionnaires de la Commission. Les deux pays ont des mécanismes leur permettant d'exercer un contrôle politique ultime sur les décisions de leurs propres offices de la concurrence - en Allemagne, c'est le Ministre fédéral de l'économie qui peut casser la décision du Bureau des cartels (comme cela pourrait se produire pour Daimler/MBB), et au Royaume-Uni, ce sont des décisions ministérielles qui se fondent sur un "intérêt général" mal défini.

En conséquence, le Royaume-Uni a toujours maintenu que les critères selon lesquels la Commission de la Communauté européenne approuve ou rejette une fusion devraient se limiter aux considérations de concurrence. Cependant, les responsables britanniques souhaitent que, dans certains secteurs, les États membres gardent le pouvoir de bloquer une fusion européenne, ou peut-être même celui de rejeter la décision de la Commission. Il s'agirait surtout des fusions dans les secteurs où la sécurité nationale entre en jeu et celles qui affectent l'aviation civile du fait de l'identité nationale des compagnies aériennes.

Une fois acquis le nouveau règlement sur les fusions, les experts se pencheront sur les directives à donner pour les sociétés en coparticipation. Des projets ont circulé il y a quelques années, mais ces entreprises étant très liées aux fusions, la Commission décida d'attendre de voir le texte final du règlement sur les fusions pour passer à ce secteur. En règle générale, la Commission a bonne opinion de ces entreprises car elles servent à diffuser la technologie et à améliorer le rendement industriel. Ainsi en 1987-1988, elle a donné son accord à plusieurs "de ces entreprises en coparticipation" qui encouragaient la

rationalisation (dans la pétrochimie) ou les transferts d'importantes technologies nouvelles (Olivetti/Canon dans le domaine des télécopieurs et photocopieurs).

Exemptions par catégorie

Les exemptions par catégorie permettent de déroger à l'interdiction de base du Traité de Rome sur certaines catégories d'accords entre sociétés. L'article 85 interdit tous les accords anticoncurrence, mais donne ensuite à la Commission le pouvoir d'exempter ceux qui "contribuent à améliorer la production ou la distribution de marchandises ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en accordant aux consommateurs une juste part des avantages qui en découlent".

Les exemptions par catégorie prévoient une liste de règles à suivre pour les sociétés préparant des accords et garantissent que tout accord respectant les dispositions détaillées ne sera pas jugé illégal à une date ultérieure. Naturellement, la Commission se réserve le droit de sanctionner les sociétés si les accords ne sont pas mis en oeuvre conformément aux règles. Un accord qui ne respecte pas les dispositions doit être notifié à la Commission pour approbation. De telles notifications bénéficient maintenant de ce que l'on appelle "la procédure d'opposition ou procédure accélérée", ce qui signifie que si les autorités n'ont pas répondu dans les six mois, les sociétés peuvent considérer l'accord comme étant compatible avec les règles de concurrence de la Communauté européenne.

Actuellement, les exemptions par catégorie couvrent la distribution exclusive, la distribution sélective dans le secteur automobile, les accords de recherche et développement, la spécialisation et les délivrances de brevets. Les exemptions ont été accordées en décembre 1988 pour les licences de savoir-faire et les accords de franchise, et elles prennent effet au cours de 1989.

L'exemption sur le savoir-faire récemment adoptée (discutée au chapitre B.3) est de la plus haute importance pour l'industrie, car les deux tiers environ de tous les contrats de transfert de technologie dans la Communauté comportent une forme ou une autre d'accord de savoir-faire.

Les accords de franchise sont importants pour des secteurs précis. Ils se sont multipliés dans la Communauté européenne au cours des dernières années en partie parce que pour l'entreprise à base étrangère ils constituent "un instrument parfait pour pénétrer le marché de la Communauté européenne en s'appuyant sur les talents locaux", disent les experts de la Communauté. La franchise a par ailleurs la faveur des petites entreprises "car les réseaux leur permettent de rivaliser avec les grands centres de distribution avec un investissement minime". Parmi les franchiseurs bien connus opérant dans la Communauté européenne, on compte la restauration rapide MacDonald, Computerland et les produits de beauté Yves Rocher.

Les franchises de service et de distribution entrent toutes deux dans la nouvelle exemption par catégorie qui entre en vigueur le 1er février 1989. Le règlement autorise l'attribution de territoires géographiques exclusifs pour les franchisés, pour autant que les importations parallèles et les ventes passives sont permises.

Une exclusivité peut être protégée en interdisant au franchisé de vendre tout produit ou d'offrir tout service autres que ceux du franchiseur, mais le franchiseur ne peut pas imposer de prix fixes à travers le réseau. A la fin du contrat, le franchisé peut aussi être dans l'interdiction d'installer une entreprise concurrente pendant un an, mais non de prendre une participation minoritaire dans une telle entreprise.

Perquisitions surprises

En matière de pouvoirs d'enquête, la Commission verra sans doute sa compétence diminuée plutôt qu'étendue.

En janvier 1987, la société allemande Hoechst AG a porté plainte devant la Cour de justice parce que, si la loi européenne peut prendre le pas sur la loi nationale, elle doit néanmoins respecter cette dernière. Au mois d'avril, deux filiales de Dow Chemical en Europe appuyèrent la plainte. Le jugement final de la Cour pourrait prendre deux ans.

L'affaire naquit du refus de Hoechst d'admettre les enquêteurs de la Communauté européenne à son siège de Francfort. La Communauté recherchait des informations concernant un cartel de prix présumé entre producteurs de polyéthylène et de PVC. Hoechst soutenait qu'en vertu de la loi allemande, toute enquête générale nécessite un mandat signé par un juge; sans

cette signature, le mandat de perquisition doit spécifier quelles sont les informations recherchées. Etant donné que le mandat de la Commission était général, Hoechst refusa de l'accepter.

La société Hoechst a finalement autorisé l'accès aux enquêteurs de la Communauté, mais l'entreprise a maintenu sa plainte à la Cour. Un dirigeant de la société Hoechst a expliqué: "Même si la loi européenne a priorité sur la loi nationale, elle doit respecter cette dernière. Le problème vient de ce que l'on a imposé une loi européenne sur la concurrence par-dessus les systèmes nationaux au lieu de remplacer l'une par l'autre".

Contrairement à Hoechst, les filiales de Dow Chemical avaient permis l'accès aux enquêteurs de la Communauté; mais un porte-parole explique : "Nous pensons que la Communauté doit mettre des limites aux droits de la Commission, et sans une affaire portée devant la Cour ce n'est pas possible." Elles recherchent une annulation du mandat d'enquête de la Commission du fait de son imprécision et affirme, entre autres, que le mandat ne spécifie ni la période exacte, ni le secteur, ni le produit incriminé et que les enquêteurs, profitant de l'imprécision, ont pris des documents qui n'avaient rien à voir avec les marchés du polyéthylène ou du PVC.

Dow et Hoechst sont parmi les 23 fabricants qui ont reçu une amende de 60 millions d'ECU en décembre 1988 pour leur participation au cartel.

Les aides d'État

L'achèvement prévu du grand marché, nous informe la Commission, demande que l'on endigue les aides d'État qui pourraient fausser la concurrence et par conséquent annuler le bénéfice de l'élimination des dernières entraves au commerce intracommunautaire. La Commission devra cependant livrer une rude bataille, ne serait-ce que pour faire match nul avec les gouvernements nationaux pour qui les aides d'État sont un instrument vital de politique industrielle et régionale.

Bien que les responsables de la Communauté ne prévoient pas d'autres instruments législatifs avant 1992, ils comptent faire mieux respecter les règles communautaires existantes. Celles-ci comprennent les conditions de notification préalable, la définition des régions éligibles pour des aides supérieures, les directives concernant les subventions de recherche et de développement et l'accumulation des aides, et - la plus importante peut-être - la décision de 1983 de forcer les sociétés à rembourser les aides d'État illégales.

Le problème des aides d'État se mesure au mieux à l'aide d'une statistique : les États membres dépensent déjà 3 % de leur PIB sur les aides d'État, ou à peu près 2 000 ECU par ouvrier dans la fabrication. De plus, la Commission estime que l'achèvement du grand marché pourrait, à court terme du moins, ajouter jusqu'à 500 000 personnes à la liste des chômeurs, de sorte que les Etats membres vont sans doute essayer d'accroître encore leurs dépenses.

Or le scénario se complique du fait que, si Bruxelles continue à traiter l'aide accordée aux pays de la périphérie de la même façon que l'aide au centre du marché communautaire, Dublin, Athènes, Lisbonne et Edimbourg risquent de se révolter. Théoriquement, il est accordé des niveaux plus élevés d'aide régionale à ces régions, mais la différence ne paraît pas suffisante dans ces capitales. Pour les zones éloignées, disent-elles, l'aide supplémentaire ne fait que compenser les coûts de transport supplémentaires et ne représente en aucune façon un avantage injuste.

Ces pays de la périphérie se sentent en fait particulièrement écrasés et s'inquiètent de voir l'Association européenne de libre-échange (AELE) demander un "Espace économique européen" qui permettrait aux scandinaves de bénéficier du grand marché communautaire sans subir ses contraintes, notamment celles touchant l'aide nationale.

Face à ces difficultés, la Commission a réalisé une étude complète de toutes les subventions offertes dans chaque État membre, et une étude également détaillée des conditions de notification des aides d'État. Ces deux études étayeront les mesures que la Commission va prendre pour resserrer les pratiques nationales.

L'inventaire des aides d'État

La Commission a terminé ce qu'elle appelle "l'Inventaire des aides d'État" pendant l'été 1988, mais ne l'a rendu public que six mois plus tard. A la première lecture, a déclaré le

Commissaire à la concurrence Peter Sutherland, "cela m'a fait dresser les cheveux sur la tête".

L'inventaire de 90 pages, annexes comprises, est finalement sorti au mois de décembre. Au total, il évalue l'aide à 100 milliards d'ECU par an, la part la plus importante allant aux secteurs en crise. De l'avis de Sutherland, ceci explique pourquoi l'Europe a un taux de chômage aussi élevé : quel aurait été l'effet, demande-t-il, si à l'opposé les fonds avaient été dépensés au bénéfice des secteurs en croissance ? L'inventaire décrit une situation très disparate, les subventions britanniques s'élevant à 50 % seulement du niveau français, alors que l'aide allemande est supérieure de 40 %. Les subventions italiennes représentent quatre fois le montant français.

En présentant l'étude, Sutherland a déclaré que cela prouvait le besoin de transparence en matière de politique d'aide et justifiait la Commission dans ces efforts visant à contrôler les aides d'État : "Dans l'optique de 1992, cette question est d'une extrême importance." Les responsables communautaires admettent "qu'ils ne réussiront jamais à éliminer le problème des aides d'État, ils espèrent seulement le "maîtriser".

C'est pourquoi la Commission entend continuer à exiger le remboursement des aides illégales. Au lieu d'approuver simplement les aides d'État, elle posera d'ailleurs de plus en plus de conditions dont elle contrôlera étroitement le respect en exigeant des comptes rendus. Enfin, Bruxelles a commencé à examiner tous les programmes d'aides d'État autorisés dans les 20 dernières années. Selon un expert, "les gouvernements ne mettent jamais fin aux programmes, ils ne font qu'en rajouter - et aujourd'hui certains ne correspondent plus aux réalités économiques".

Remboursement des aides illégales

Les experts nationaux pensent que le remboursement forcé des aides illégales d'État sera probablement l'instrument le plus effectif à la disposition de la Commission, car les États membres seront peut-être tentés d'ignorer les directives communautaires, mais aucune société ne prendra le risque d'accepter une aide qui devra être remboursée dans 2 ou 3 ans.

De leur côté, les sociétés ont commencé à porter plainte auprès de la Cour de justice contre les décisions de la Commission réclamant le remboursement des aides illégales. Case Poclain, une filiale de la société américaine Tenneco, a demandé à la Cour d'annuler le jugement de mars 1988 de la Commission la condamnant à renforcer les 137 millions de francs français accordés à la société par l'État français en 1985. La société conteste différents aspects de la décision de la Commission, mais soutient en outre qu'il s'agit d'une violation du principe d'attente légitime qui considère qu'après un certain temps une société est en droit de considérer que les fonds reçus ont été payés conformément aux procédures correctes.

La Commission a en fait commencé à resserrer les procédures en définissant plus clairement les délais alloués aux États membres pour répondre aux questions de la Commission et à la Commission pour agir.

Procédures de notification

En cherchant à obliger les États membres à mieux respecter les règles de notification des aides d'État, la Commission contribuera aussi à réduire le problème des subventions.

Après avoir examiné les pratiques de notification, les autorités de la CE ont lancé des procédures de réclamations contre la France, l'Italie, la Grèce, l'Espagne et la Belgique pour n'ayoir pas respecté les règles communautaires exigeant la notification préalable des aides d'État tel que décrété au paragraphe 3 de l'article 93 du Traité de Rome. Si tous les gouvernements se trouvaient coupables à un moment ou à un autre de n'avoir pas notifié la Commission ou de l'avoir fait après l'attribution de l'aide, seuls ces cinq pays ont régulièrement contrevenu au règlement.

La réclamation de la Commission est fondée sur l'article 169 du Traité de Rome qui lui permet de poursuivre les États membres en justice pour n'avoir pas rempli leurs obligations vis-à-vis du Traité.

Un responsable de la Communauté affirme que l'ouverture de poursuites pour infraction au règlement "n'est qu'une question de procédure", tout en étant "un avertissement utile à l'adresse des États membres dont la mémoire est particulièrement mauvaise, au sujet de la question, si délicate sur le plan politique, des subventions". Ce sont précisément ces

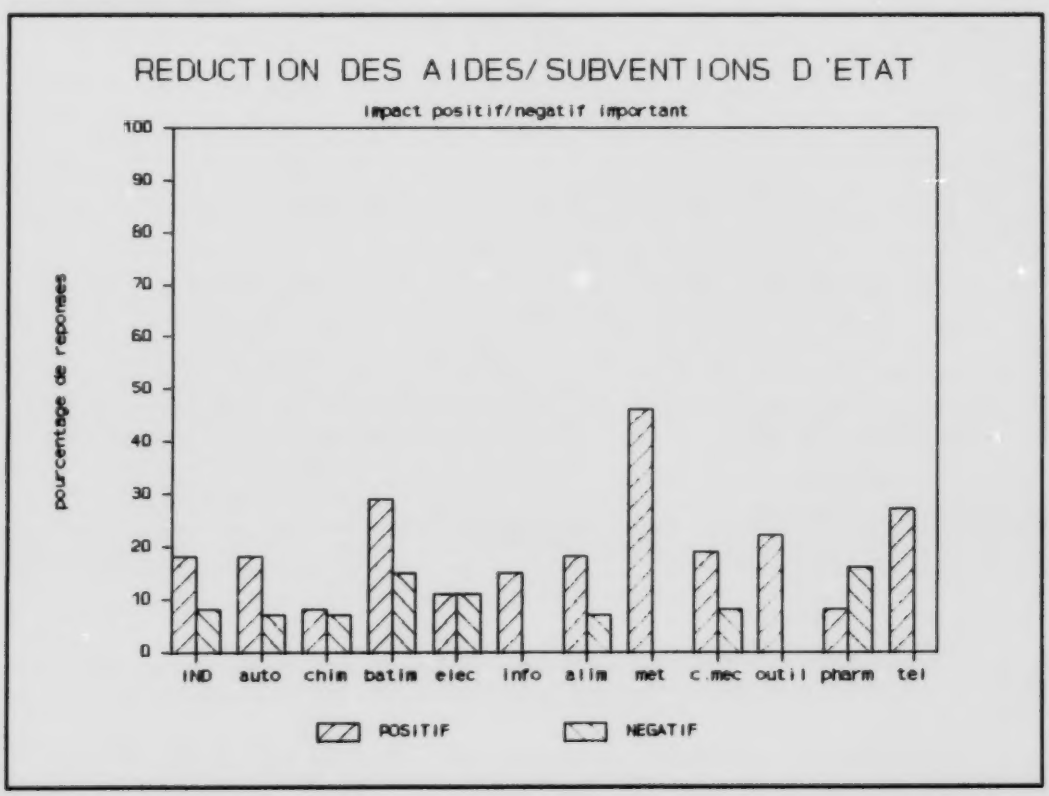
subventions, qui représentent "environ 10 % de toute l'aide attribuée", qui causent le probleme, selon ce responsable.

Pendant la période 1985-1987, la Commission a identifié 149 cas de non-notification au total. La France est le premier des contrevenants à la fois par le nombre de violations et par la valeur de l'aide non notifiée mesurée en pourcentage de l'aide totale (notifiée ou non) accordée par chaque État:

	Nombre	Valeur %
France	47	37
Italie	33	16
Allemagne	17	7
Belgique	14	31
Grèce	7	28
Portugal	7	8
Espagne	6	23
Pays-Bas	6	12
Royaume-Uni	5	6
Irlande	4	22
Danemark	2	3
Luxembourg	1	11
Total	149	18 %

Les responsables insistent sur le fait que la majorité de ces informations concernent des notifications tardives, liées dans la plupart des cas à une aide accordée par les autorités régionales ou locales : "Le temps que la notification passe de ces autorités à

GRAPHIQUE B5.1



l'administration centrale qui à son tour nous la transmet, l'aide a généralement été accordée." Étant donné qu'une notification dans les règles devrait avoir lieu à la phase du projet, ce type d'infraction s'est multiplié.

S'ils veulent corriger la situation, les cinq gouvernements doivent répondre dans les deux mois à une série de questions posées par la Commission au sujet des nouveaux mécanismes internes qu'ils entendent mettre en place pour assurer le respect des conditions de notification.

Perspectives de l'industrie

Aux yeux de la plupart des personnes ayant répondu à l'enquête, la réduction des aides et subventions d'État ne sera qu'un avantage mineur du programme de 1992 (54 %) ou un inconvénient mineur (19 %). Les seuls secteurs où cette réduction a été citée davantage comme un important facteur positif ou négatif sont les métaux et minerais (dont fait partie l'industrie sidérurgique, encore aux prises avec ses efforts pour éliminer les aides d'État anticoncurrentielles), le bâtiment, les produits pharmaceutiques et les télécommunications (graphique B5.1).

B.6 DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Les fonds structurels

L'intégration de l'économie de la CE dans le marché unique ne présente pas que des aspects positifs pour les régions isolées et désavantagées. Ces régions craignent qu'en éliminant les derniers obstacles aux échanges intracommunautaires, on ne fasse que réduire le besoin des entreprises d'investir dans les régions périphériques. Par conséquent, les investissements se trouveront encore plus concentrés dans le centre de la Communauté et les disparités de richesse économique s'accentueront.

Pour faire face à cette menace, on accorde plus d'importance actuellement aux politiques destinées à promouvoir le développement des régions moins prospères. En février 1988, les chefs d'Etat ont convenu en principe de doubler le volume des "fonds structurels" de la Communauté - les faisant passer à 14,4 milliards d'ECU d'ici à 1993 (aux prix de 1988), soit environ 25 % du budget communautaire. De plus, ils ont formulé en juin les quatre principaux objectifs des fonds :

+ aménagement et ajustement structurel des régions les plus pauvres, c'est-à-dire le Portugal, la Grèce, l'Irlande et l'Ulster, et certaines régions de l'Italie et de l'Espagne (objectif des dépenses pour 1993 : 9,2 milliards d'ECU);

+ reconversion des régions durement touchées par le déclin industriel, y compris certaines régions du Royaume-Uni, de la France, de la Belgique et de l'Allemagne (1,5 milliard d'ECU) ;

+ lutte contre le chômage des jeunes et le chômage de longue durée (1,8 milliard d'ECU); et

+ accélération des changements structurels dans l'agriculture et encouragement du développement rural (1,6 milliard d'ECU).

Le gros de ces dépenses sera réparti par le biais du fonds social et du fonds régional. Les autres sources de financement du développement communautaire comprennent le Fonds agricole (Feoga) et la Banque européenne d'investissement (BEI), qui fournissent un financement à moyen et long terme aux taux du marché pour des projets industriels ou d'infrastructure dans les régions arriérées. La Communauté administre également un Programme Méditerranéen Intégré dont le but est de développer l'agriculture, l'industrie rurale et l'infrastructure en Italie, en Grèce, en Espagne et dans certaines régions de France ; un programme semblable d'aide spéciale existe pour le Portugal.

Le Fonds européen de développement régional (FEDER) répartit l'aide sous la forme de subventions accordées aux gouvernements membres, principalement grâce à un système de quotas qui favorise les régions les plus pauvres de la Communauté. La grande majorité des fonds sert à financer des projets d'infrastructure dans les régions choisies, mais une partie de ces fonds va directement à l'industrie. La priorité est donnée aux investissements dans les régions à forte dépendance envers l'agriculture, ou aux secteurs industriels en déclin, ou aux régions à chômage chronique.

Des subventions du Fonds social européen (FSE) contribuent à financer des programmes de formation dans l'ensemble de la Communauté, bien que l'accent soit placé sur les chômeurs de longue durée, la création d'emplois, les projets destinés aux jeunes et les programmes de recyclage pour la main-d'oeuvre des régions dominées par les secteurs traditionnels en déclin. Toutes les dépenses du FSE se font par l'intermédiaire des services officiels nationaux.

D'importantes réformes des fonds structurels, devant prendre effet à partir de 1989, ont été décidées. Leur financement doit être mieux coordonné et réparti par l'entremise d'un nombre moins important de programmes intégrés sur plusieurs années, afin d'augmenter leur effet. Les gouvernements membres soutiennent le principe de complémentarité, c'est-à-dire le fait de ne pas utiliser les crédits supplémentaires venant de Bruxelles pour réduire leurs propres dépenses budgétaires. Les fonds travailleront en coopération plus étroite avec la BEI, afin que les projets puissent bénéficier d'une combinaison adéquate de subventions et de prêts. Les pouvoirs régionaux et locaux joueront un rôle plus important dans la planification des projets. Finalement, le suivi des projets doit devenir plus

systématique - on vérifiera notamment si les autorités locales respectent le nouveau règlement communautaire sur l'ouverture des marchés publics.

En dehors de ce soutien financier, la Commission a récemment créé un Conseil Consultatif des Collectivités Locales et Régionales pour garantir un dialogue constant entre les autorités de Bruxelles et ces organismes, en ce qui concerne la politique de développement régional de la Communauté. Le but est de désamorcer les réactions régionales d'opposition au marché unique européen, en plaçant ces organismes davantage sous l'égide de la Communauté et en les ralliant complètement à la cause de l'Europe. Le nouveau Conseil s'est réuni pour la première fois en décembre 1988, mais n'a guère fait qu'élire son président et les membres de son bureau.

Les aides d'État

Outre le doublement des fonds communautaires, les gouvernements concernés demandent une politique beaucoup plus flexible à l'égard des aides d'État, de façon à ce que les régions périphériques bénéficient d'un niveau beaucoup plus élevé de subventions, ce qui compenserait la perte de protection des obstacles non tarifaires.

La politique de la Commission sur les aides régionales reconnaît déjà la nécessité d'avoir des niveaux variables de subventions. Dans les régions plus pauvres, comme le Mezzogiorno italien ou l'Irlande par exemple, les subventions peuvent s'élever à 100 % du montant net des investissements, alors que dans les régions centrales et les plus prospères, l'aide est limitée à un maximum de 20 %. Les zones dites intermédiaires peuvent bénéficier d'un niveau incitatif de 40 %, alors que les subventions destinées aux projets des régions frontalières, comme celles qui sont situées entre l'Allemagne de l'Ouest et de l'Est peuvent se monter à 30 % de l'investissement.

Il est clair que la Commission va de façon de plus en plus stricte contrôler l'application de ces instructions par les régions les plus riches, et veiller au remboursement obligatoire des aides d'État illégales. Par contre, il est peu probable qu'elle devienne plus indulgente dans le domaine de l'aide aux régions périphériques, soit en ce qui concerne les niveaux permis ou obligations de les notifier. L'année dernière, par exemple, elle a persuadé l'Italie de réduire le montant de l'aide accordée aux régions plus prospères du Mezzogiorno.

L'Inventaire des aides d'État (voir B.5) récemment publié, montre que la plupart des subventions dépensées par les gouvernements nationaux ont été prodiguées à des secteurs condamnés (tels que l'acier, les textiles, les chantiers navals et les houillères), souvent situés dans les régions périphériques. Ces mesures n'ont manifestement pas réussi à enrayer le déclin des industries concernées.

B.7 MAIN-D'OEUVRE ET EMPLOI

L'ensemble de ce secteur de la législation communautaire n'a jusqu'à présent guère figuré en tête des priorités. Le livre blanc de l'ancien Commissaire Lord Cockfield était axé sur la libre circulation des marchandises et des individus, mais ne mentionnait même pas les droits de la main-d'oeuvre. En fait, ce n'est qu'à la suite de fortes critiques de la part des syndicats que la Commission, en 1988, a commencé à évoquer la "dimension sociale" de la stratégie du marché unique. Cependant les Etats membres restent très divisés quant au rôle que la Communauté devrait jouer dans ce domaine; par conséquent, il ne faut guère s'attendre à d'importants progrès dans l'avenir immédiat.

Si des mesures sont nécessaires toutefois, c'est tout simplement parce que pour réussir, la stratégie doit avoir le soutien des syndicats et de tous les gouvernements nationaux. Mais il est clair qu'à court terme, l'établissement du marché unique entraînera au moins 500 000 pertes d'emplois, à cause de la restructuration industrielle qui l'accompagnera. Pour la création d'emplois, il faut attendre que l'industrie européenne soit devenue réellement concurrentielle à l'échelle internationale.

La dimension sociale

En septembre 1988, en réponse aux critiques et à la crainte de voir les syndicats organiser une réaction de rejet envers le marché unique, le Commissaire aux affaires sociales, Manuel Marin, a lancé la "dimension sociale", avec une liste de directives et de programmes d'action devant être adoptés par la Communauté, si elle ne veut pas que le marché unique mène à une érosion des droits de la main-d'oeuvre. Ces mesures ne pourront toutefois ni éviter leurs pertes d'emploi, ni arrêter la restructuration. Le contenu de la liste va d'une proposition révisée sur l'information et la consultation de la main-d'oeuvre à un contrat de travail européen harmonisé et des projets d'horaires de travail flexibles, en passant par le renforcement des normes d'hygiène et de sécurité du personnel.

Le Statut européen des sociétés et la cinquième directive sur le droit des sociétés y sont l'un et l'autre mentionnés, car ils prévoient entre autres la participation du personnel. Mais la cinquième directive introduisant des structures communes pour les conseils d'administration se trouve bloquée depuis au moins quatre ans au niveau du Conseil, précisément pour cette raison. Et il est peu probable que le Statut des sociétés, même dans sa version révisée, obtienne assez d'appui au Conseil des ministres pour être adopté.

Ces propositions soulignent également le rôle crucial que le Dialogue social doit continuer de jouer dans l'élaboration de la législation communautaire. Le Dialogue social rassemble les représentants des syndicats et du patronat européens pour qu'ils conviennent des principes fondamentaux devant être ensuite mis en oeuvre suivant les règles et les pratiques en vigueur dans les divers Etats membres. Les partenaires sociaux se sont pour l'instant mis d'accord sur l'introduction des nouvelles technologies, dans lequel l'information et la consultation du personnel sont reconnues comme indispensables à la réussite. Cet accord, établi en 1987, est censé être le point de départ des travaux de la Commission sur une nouvelle directive concernant l'information et la consultation du personnel. Il devrait bientôt refaire surface, car le Conseil des ministres s'est engagé à débattre de cette question en 1989.

Une proposition antérieure, connue sous le titre de directive Vredeling, d'après le nom du Commissaire néerlandais aux affaires sociales, Henk Vredeling, n'aurait été applicable qu'aux sociétés multinationales. Le projet actuel couvre toutes les entreprises opérant dans la Communauté. Cependant, compte tenu de l'opposition tenace du Royaume-Uni à toute règle européenne dans ce domaine et des préférences connues de l'Italie, de l'Allemagne, des Pays-Bas et du Danemark pour les pratiques nationales, son adoption n'est pas pour demain.

La Commission étudie également une nouvelle proposition visant à couvrir tous les contrats de travail qui ne sont pas à plein temps. Les tentatives faites précédemment pour introduire des directives sur le travail à temps partiel, le travail temporaire et les horaires de travail flexibles se sont soldées par un échec, devant l'opposition manifeste du Royaume-Uni et les importantes réserves émises par plusieurs autres Etats membres.

Certains progrès ont été faits dans le domaine de l'hygiène et de la sécurité. Les projets de directives sur la sécurité des machines, l'exposition du personnel aux écrans de visualisation, etc. sont tous en train de gagner progressivement l'approbation du Conseil.

Ils représentent des normes minimales de sécurité, telles que la plupart des grandes sociétés multinationales les respectent déjà.

Une importante directive-cadre sur la sécurité et l'hygiène du personnel a été adoptée en décembre 1988. Elle fixe les prescriptions minimales sur la prévention des risques professionnels, l'élimination des risques d'accident et l'information, la consultation et la formation du personnel au sujet des risques éventuels. Bien que la directive ne concerne que les "aspects vitaux" de la sécurité et de l'hygiène du personnel, les États membres disposent encore de trois ans et demi pour mettre en oeuvre ces dispositions.

Libre circulation

Une fois que les marchandises seront libres de circuler sur le territoire intérieur de la Communauté, la Commission cherchera sans doute à donner la même liberté aux individus. Le Traité de Rome garantit la libre circulation des travailleurs, mais le Conseil a mis beaucoup de temps à approuver les directives sur la reconnaissance mutuelle des diplômes, qui représentent le seul moyen d'assurer le respect de ce principe fondamental.

Il a fallu 17 ans aux États membres pour approuver une directive concernant uniquement les diplômes d'architecture, mais, en décembre 1988, ils ont finalement approuvé un système général de reconnaissance mutuelle des diplômes supérieurs, qui touchera toutes les professions réglementées exigeant au moins trois années d'études universitaires. Si une profession exige une connaissance précise du droit national, un État membre sera en droit d'exiger une période de stage ou un examen.

Le premier ministre espagnol, Felipe Gonzalez, a souligné dans un discours en décembre que "les personnes devaient être mieux traitées que les marchandises", quand elles passent les frontières internes. Et la Commission vient de publier un rapport sur les obstacles s'opposant au libre passage des individus aux frontières. Toute tentative faite auparavant par la Communauté pour simplifier les contrôles frontaliers s'était heurtée à des difficultés du fait que sa compétence dans ce domaine est limitée ou inexistante. Mais les États membres ont tous commencé à se rendre compte que des contrôles sporadiques aux frontières internes ne sont guère efficaces dans la lutte contre le terrorisme, le trafic de stupéfiants, etc.

La Commission réclame dans son rapport un renforcement des contrôles aux frontières externes de la Communauté. Ce rapport est actuellement étudié par un groupe intergouvernemental d'experts, le Groupe Trevi, chargé d'étudier ce qui peut être fait pour coordonner les mesures des États membres dans la lutte contre le terrorisme.

Licenciements

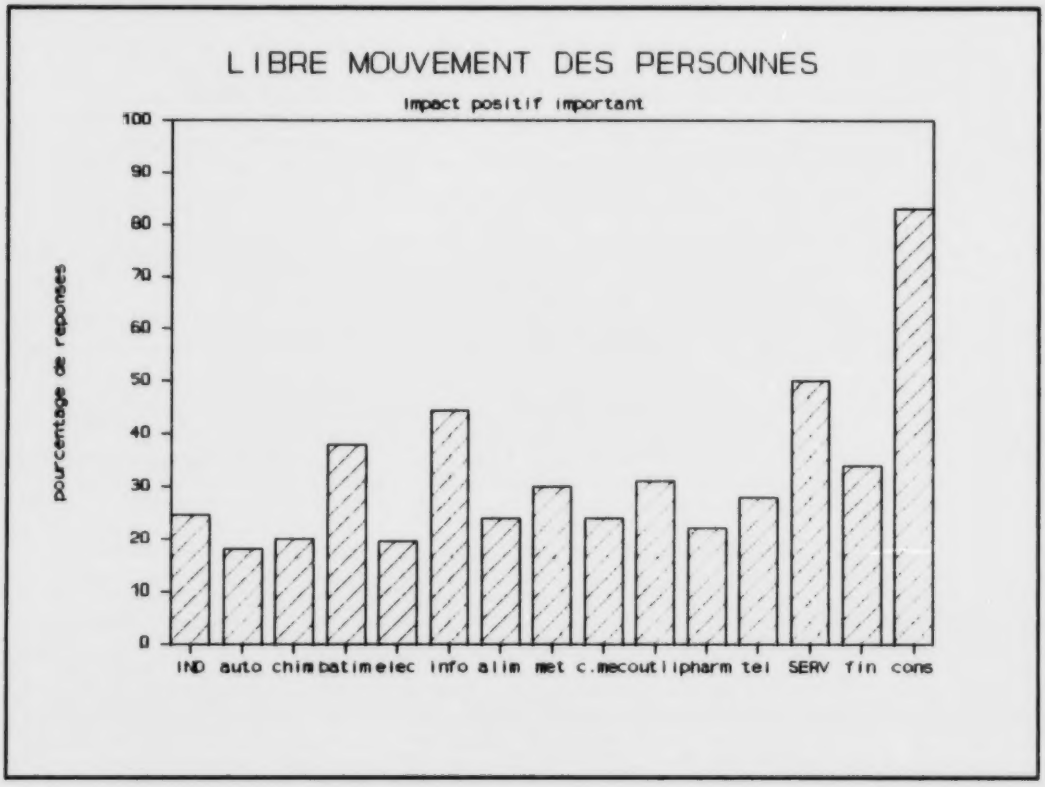
Les États membres et la Commission semblent reconnaître pour l'instant certaines des pertes d'emploi prévues à partir de 1992 sont inévitables, si bien que la situation quant au renforcement des règles communautaires sur les licenciements reste inchangée. Les directives existantes de la CE sur les licenciements collectifs ou la protection des droits acquis du personnel dans le cas d'une prise de contrôle pourraient cependant assumer une plus grande importance. Et la Commission continuera certainement de veiller à l'application de ces directives clés. De plus, la proposition de la CE sur les offres de rachat (voir B.2) introduirait clairement l'obligation d'informer les actionnaires et les représentants du personnel des intentions de l'acheteur éventuel concernant le niveau d'emploi.

Perspectives de l'industrie

Environ la moitié des sociétés de service et un quart des entreprises industrielles qui ont répondu à l'enquête identifient le libre mouvement des personnes comme un avantage majeur du programme de 1992 et estiment que leur politique de ressources humaines s'en trouvera fortement influencée.

C'est en effet de la plus haute importance pour les sociétés de services et conseils, un groupe où figurent les experts-comptables, les cabinets de conseils juridiques et les ingénieurs-conseils qui auront l'avantage après 1992 de voir leurs diplômes mutuellement reconnus dans les autres pays. Pour des raisons du même ordre, c'est un avantage qui, parmi les secteurs industriels, éveille principalement l'intérêt des sociétés d'informatique et du bâtiment (graphique B7.1).

GRAPHIQUE B7.1



En matière de politique du personnel, le plus urgent est de mettre au point des programmes de formation à la gestion paneuropéenne. Les sociétés américaines et japonaises sont les plus intéressées en ce sens, tandis que les sociétés européennes tendent à augmenter les budgets de formation et de pratique des langues. (Un porte-parole d'une société espagnole de métallurgie, petite mais dynamique, nous a dit : "Ce qu'il nous faut, ce sont des vendeurs qualifiés qui parlent allemand !") Les sociétés sont peu nombreuses à penser qu'il est nécessaire de standardiser les procédures de relations du travail à travers le marché unique, mais il en est davantage pour prévoir une harmonisation des rémunérations et avantages complémentaires.

Voici des observations recueillies dans ce domaine:

+ Un groupe français d'hypermarchés: "1992 va accélérer l'internationalisation de notre personnel. D'ici 1995 nous aurons au moins un directeur de succursales qui ne sera pas français, peut-être plusieurs. Dans chaque pays, nous mettrons des non-ressortissants dans quelques postes de direction supérieure.

  "Quelle langue? Cela dépend de l'évolution de nos marchés. Si nous nous développons en Asie, nous utiliserons davantage l'anglais. Notre langue de travail est d'ordinaire la langue du pays. Nous parlons anglais avec les Chinois et aux Etats-Unis. Tous les titulaires de postes de direction parlent anglais."

+ Une entreprise suisse d'alimentation : "Nos concurrents de la Communauté vont tirer de grands avantages de la libre circulation des personnes. Nous voulons pouvoir envoyer des employés suisses dans les pays de la CE et recevoir ici des ressortissants de la Communauté pour un ou deux ans. Mais il est impossible d'obtenir des permis de travail suisses. Et les niveaux de chômage dans la CE sont tellement élevés que ces pays font objection aux employés non communautaires."

+ Un fabricant d'ordinateurs des États-Unis: "Dans les ressources humaines, il nous faudra plus de gens ayant un point de vue international. Déjà nous avons des cadres qui ont des responsabilités d'envergure européenne qui ont ainsi élargi leurs horizons. Mais il nous en faudra davantage encore à l'avenir.

"En revanche, la formation de ces cadres n'est pas au point. Par exemple, au Royaume-Uni et ailleurs, les ingénieurs reçoivent une formation technique, mais sans l'enseignement de type universitaire des étudiants en lettres. Les universités devront jouer un rôle plus vaste, plus productif, afin de préparer ces gens-là aux nouveaux postes de responsabilité."

Comme on l'a déjà signalé, les questions de personnel attirent particulièrement l'attention des sociétés de service. Une observation très intéressante est venue d'une grande entreprise danoise, ISS, qui offre des services de nettoyage et de gardiennage dans le monde entier:

"Le régime de la société européenne ne causera pas de problèmes à ISS. Nous avons par exemple pris l'habitude de nommer des employés au conseil d'administration, même dans les pays où la loi ne l'exige pas. Et la vente d'actions à un prix intéressant a été organisée partout il y a deux ans.

Comme 80 à 85 % de nos coûts passent dans les salaires, nous sommes intéressés au premier chef par la politique de relations du travail du marché interne, tant pour l'atmosphère de travail que pour le côté formation. Quant à nous, pour maintenir une rotation des employés de 12 % par an - ce qui est très bas dans ce type d'affaire - nous devons faire de grands efforts pour que nos employés soient contents. C'est ce qui a donné, entre autres, notre 'Projet Partner', ainsi qu'une politique de communication ouverte avec le public.

"La création du marché interne va encore nous encourager dans l'ouverture, car il n'est pas exclu que certains de nos concurrents gagnent du poids, et cela intensifiera la concurrence pour obtenir un personnel qualifié."

B.8 PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE

Si la Communauté a lancé de grands programmes de R-D, c'est parce qu'elle est inquiète pour les fondements technologiques de l'industrie européenne. La Commission considère que le problème est très grave, puisque 31 des secteurs technologiques de l'avenir sont dominés par les États-Unis, 9 par le Japon et 2 seulement par l'Europe : les logiciels et la commutation électronique.

C'est pourquoi, avant même de lancer son objectif de marché unique, la Commission avait annoncé son intention de faire passer progressivement les dépenses de R-D de 3 % à 6 % du budget communautaire pendant les années 90, soit 5 milliards d'ECU par an. Les budgets de recherche nationaux sont eux bien supérieurs, leur total se situant à 65 milliards d'ECU pour 1985. L'actuel programme-cadre de R-D de la CE prévoit des dépenses totales de 5,4 milliards d'ECU sur cinq ans (1987-1991), l'informatique, l'énergie et les télécommunications en prenant la part du lion.

En matière de R-D, la Communauté peut paraître avoir un rôle limité, mais en fait ses programmes servent non seulement la recherche ou la technologie elle-même, mais visent aussi à coordonner les travaux nationaux et à attirer l'attention des gouvernements sur les redondances qui rendent le financement européen beaucoup moins efficace que celui des États-Unis ou du Japon, qui dépensent respectivement 146 et 46 milliards d'ECU en 1985 en recherche et développement.

Le club européen de R-D

Pour les industries européennes, comme l'explique un dirigeant de société français, l'essentiel est peut-être simplement de participer et de devenir membre du "club". Les entreprises européennes dialoguent par-delà les frontières nationales - un club européen de camarades est en train de s'établir, et les États qui n'y participent pas risquent de le regretter plus tard amèrement.

D'ailleurs, les industriels européens ont eux-mêmes demandé qu'un traitement préférentiel soit accordé aux participants dans les programmes de recherche européens. Ils estiment que c'est le seul moyen d'amortir convenablement et rapidement les investissements originaux. La Table ronde industrielle, qui représente les dirigeants des principales sociétés de la CE et de l'AELE, a suggéré un traitement fiscal spécial, des formalités douanières accélérées, une préférence dans les marchés publics pour les produits mis au point sous EUREKA (décrit plus loin).

Cependant les États membres ont officiellement rejeté la plupart de ces propositions comme étant contraires aux principes de non-distribution et de traitement national du GATT. Néanmoins, il se peut fort bien qu'un type de système préférentiel européen de facto va voir le jour.

En principe, les entreprises n'appartenant pas à la CE peuvent participer à tous les programmes communautaires, à condition d'offrir quelque chose d'original et de procéder à leurs recherches dans des laboratoires situés sur le territoire de la CE. Cette dernière condition est levée pour les entreprises de l'AELE.

Mais il ne faut surtout pas oublier que l'objectif de tous les programmes de la CE est de bâtir des industries européennes concurrentielles au niveau international, dotées de technologies capables de combattre leurs rivales américaines et japonaises. La participation d'une compagnie étrangère doit donc faire entrer en jeu une recherche ou une technologie qui fait clairement défaut en Europe. Sinon, la priorité sera toujours donnée à la participation d'une société européenne.

Les programmes communautaires de R-D en collaboration

Il existe une multitude de programmes communautaires de R-D aux acronymes faciles à retenir dans les domaines, par exemple, des nouveaux services (DRIVE, DELTA, AIM), de la biotechnologie (BAP, BRIDGE), de la technologie alimentaire (ECLAIR), de la fusion thermonucléaire (JET), etc. Mais il en est quatre qui dominent le secteur industriel : ESPRIT pour l'informatique, RACE pour les télécommunications, BRITE pour les technologies de la fabrication et EURAM pour les matériaux de pointe.

La Commission a tenté de lancer un programme de recherche aéronautique et s'est heurtée à de fortes oppositions nationales; mais les plans ne sont pas totalement abandonnés. En

décembre 1988, les ministres chargés de la recherche ont approuvé un programme pilote de 35 millions d'ECU dans ce domaine. Les fonds proviendront de BRITE et d'EURAM (décrits plus loin) et seront consacrés entre autres à l'efficacité en matière de consommation des carburants et les nouveaux matériaux. Si la Commission obtient ce qu'elle veut, ce programme pilote ouvrira la voie à un programme complet bien plus étendu.

+ ESPRIT, le programme d'informatique, fut officiellement lancé en 1984, après une brève phase pilote. Il était destiné à durer au moins 10 ans; cependant, à cause de l'accélération des dépenses au cours de la première phase, la seconde période de cinq ans a débuté en décembre 1987. Le financement de la première période s'élevait à 750 millions d'ECU, mais les dépenses de la deuxième période ont été doublées et se montent à 1,6 milliard d'ECU. La seconde phase se concentre sur la micro-électronique, les systèmes de traitement de l'information et l'informatique appliquée.

  La première phase comptait 219 projets et environ 450 entreprises, universités et instituts de recherche. ESPRIT II comprendra quelque 500 chercheurs et, à son sommet, représentera environ 30 % de l'ensemble des travaux de R-D européens pré-concurrentiels. Comme dans les autres programmes communs de R-D, la CE assure 50 % du budget, les entreprises ou universités fournissant l'autre moitié.

+ RACE ne se propose pas de rattraper les concurrents de l'Europe, mais de préserver l'avantage existant de la CE dans le secteur des télécommunications, ce secteur devant représenter 7 % du PIB de la Communauté à la fin du siècle contre environ 2 % actuellement. Le programme RACE se déroulera de 1987 à 1991 et la contribution totale de la CE s'élèvera à 550 millions d'ECU.

  L'objectif général de RACE est de permettre à la Communauté de remplacer les actuels systèmes téléphoniques numériques par des communications intégrées à large bande (IBC), basées sur les RNIS ou réseaux numériques à intégration de services. Ce système permettrait la transmission simultanée de la voix, de données et de l'image sur le même réseau et assurerait toute une gamme de services classiques et nouveaux, comme le téléphone, le visiophone, la télédistribution, la télévision par abonnement et le courrier électronique.

  La première phase comportera d'autres travaux sur le modèle IBC, des recherches dans le domaine des technologies IBC, du matériel et des logiciels (équipement optronique, traitement des signaux sonores et visuels, etc.) et finalement la simulation et la mise à l'essai des techniques IBC.

+ BRITE, lancé en 1985, fut le premier de la "deuxième génération" des programmes communautaires R-D, en ce sens qu'il représente l'application de l'informatique à un secteur précis : ici, celui de la fabrication. Un budget de 400 millions d'ECU a été réservé à BRITE.

  Ce programme, financé en commun, couvre la recherche ayant lieu dans neuf secteurs clés, y compris le vieillissement et l'usure, la technologie des lasers, les techniques d'assemblage, les nouvelles méthodes d'essai et la conception et la fabrication assistées par ordinateur (CAO/FAO).

+ La CE dépense 220 millions d'ECU pour EURAM, qui est destiné à aider l'industrie européenne à mettre au point et à produire elle-même toute une gamme de matériaux perfectionnés qu'elle doit actuellement importer ou fabriquer sous licence américaine ou japonaise. Ce programme intéresse tous les matériaux de pointe, y compris des métaux tels que les alliages de titane, les techniques de moulage utilisant les superplastiques, les céramiques nouvelles et les composites.

EUREKA, lancé en 1985 sous l'impulsion française, est un programme intergouvernemental qui relie 19 pays de la CE et de l'AELE, ainsi que la Turquie. La Commission participe à EUREKA, mais elle ne gère ni ne finance le programme. Le rôle d'EUREKA est de faire office de catalyseur pour d'importants projets de développement transeuropéens, tels que la mise au point des semiconducteurs et de la télévision à haute définition. Dans ces deux cas précis, il rapproche la recherche communautaire de son marché plus que ne le font ESPRIT et les programmes du même genre, qui se concentrent sur la recherche pré-concurrentielle. A la mi-1988, EUREKA avait déjà donné naissance à plus de 200 projets représentant un investissement total d'environ 1,6 milliard de dollars américains.

Normes

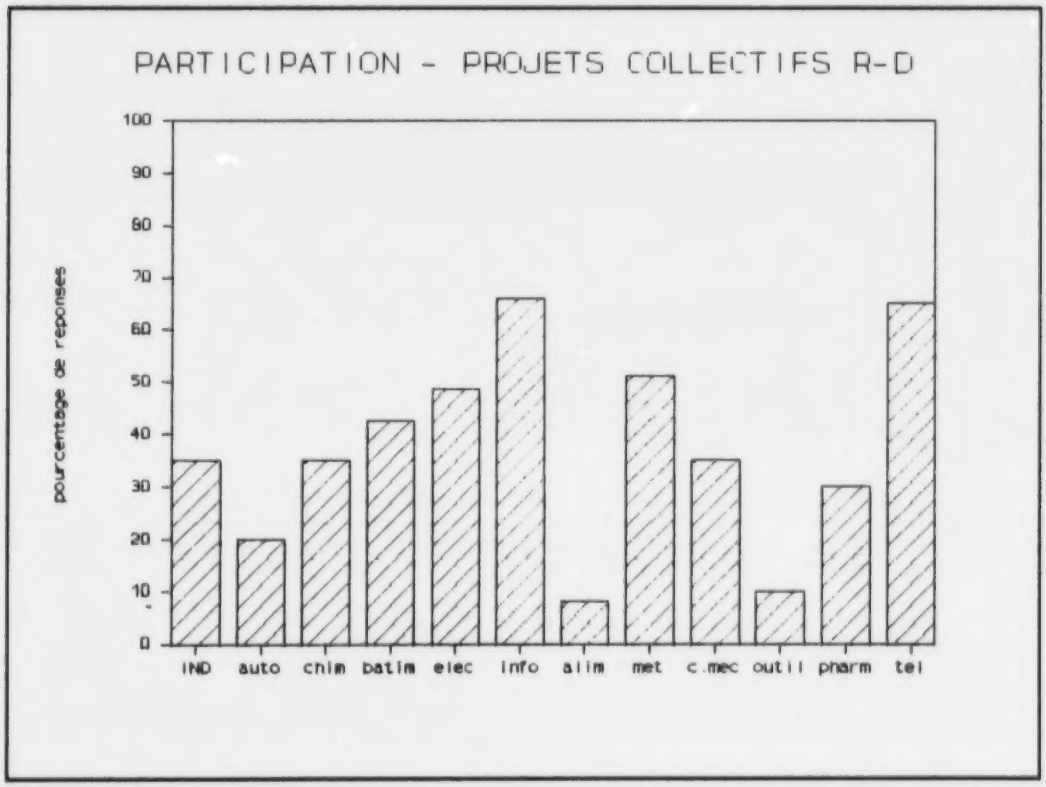
En poursuivant ces programmes de R-D, la Communauté cherche avant tout à mettre au point des normes européennes dans le secteur des télécommunications et dans celui de l'informatique (voir B.5).

Lancée en 1985, la politique de la Communauté dans ce domaine vise à encourager l'application harmonisée de normes internationales dans les 12 pays membres. Le fer de lance de cette politique est le développement de normes définies selon le modèle OSI (Open Systems Interconnection - Protocole d'interconnexions) établi par l'ISO, l'organisation internationale de normalisation.

Perspectives de l'industrie

Sur les industriels qui ont répondu à l'enquête, 35 % ont indiqué que leur entreprise avaient l'intention de participer à des projets collectifs de R-D comme EUREKA et ESPRIT. Le pourcentage était le plus élevé parmi les firmes de la CE et de l'AELE (42 %), mais 25 % ou plus des multinationales nord-américaines et japonaises ont également exprimé l'espoir de participer. Le profil par secteur réflète les priorités des programmes de R-D que nous avons décrits, l'intérêt manifesté étant le plus grand dans l'informatique, les télécommunications, les métaux et minerais et l'électronique (graphique B8.1).

GRAPHIQUE B8.1



Voici trois exemples de ce que les entreprises, de la CE ou non, attendent de la collaboration en R-D:

+ Un grand fournisseur danois de systèmes informatiques, Soren T Lyngso, se réorganise en vue de 1992. Le problème de cette entreprise, c'est d'avoir une gamme de produits de technologie de pointe, mais sans la "masse critique" voulue pour bien réaliser le potentiel de ses produits. En prenant la route de la coopération, elle espère trouver des partenaires qui l'aideront à consolider un réseau solide et concurrentiel dans le monde.

Lyngso participe déjà aux projets EUREKA, et l'un d'eux a permis de créer une affaire d'intelligence artificielle pleine d'avenir. Toutefois, l'entreprise estime que ces accords de R-D sont intéressants surtout pour ce que les chercheurs en retirent en travaillant dans une sphère internationale en interaction avec des collègues d'autres pays et disciplines.

+ Un constructeur américain d'ordinateurs considère les efforts de R-D comme une façon de se familiariser avec les entreprises européennes dans sa partie. "Nous travaillons avec plusieurs programmes de coopération paneuropéenne - ESPRIT, RACE et AIM - qui sont financés à égalité par la CE et l'industrie. Depuis trois ans, nous avons beaucoup appris. Notre équipe de direction y a gagné en expérience, ils se sont ouverts aux possibilités de coopérer avec d'autres sociétés dans notre secteur. En fait, cette première coopération s'est cristallisée en une série de projets collectifs, notamment en Italie. "C'est comme si on se faisait la cour, avant de se marier; si on s'entend bien, on reste ensemble."

+ Une société commerciale japonaise s'intéresse aux programmes collectifs de R-D, "mais c'est assez difficile d'être accepté, je crois. Certains gouvernements européens cherchent à protéger leurs industries ... et les entreprises européennes aussi. Je ne suis pas sûr que la CE accepte la participation des entreprises japonaises.

"Des entreprises japonaises essayent d'acquérir des petits fabricants européens dont elles se serviront pour obtenir leur droit d'entrer. Par exemple, nous essayons d'acheter une petite usine européenne qui travaillait sous contrat pour Philips. Ce sera peut-être une relation utile..."

B.9 PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

La protection de l'environnement fait maintenant partie des objectifs exprès de la Communauté, étant inscrite dans le Traité de Rome tel que modifié par la Loi sur le marché unique. En pratique, Bruxelles est activement présente sur ce front depuis 1973, date à laquelle a été lancé le Programme d'Action pour l'Environnement, et plus de 100 directives concernant l'environnement sont déjà en vigueur. Aujourd'hui l'opinion publique s'inquiète encore davantage au sujet de l'eau, des forêts et du climat de la planète - d'où la montée des partis écologiques et des groupes de pression dans les États membres - et l'environnement est devenu un sujet prioritaire.

Le programme du marché unique comprend des mesures portant directement sur la question, comme les directives déjà adoptées exigeant que l'on mesure l'impact sur l'environnement des grands projets d'investissement et fixant un calendrier pour la limitation progressive des émissions gazeuses provenant des usines dégageant des gaz de combustion et des automobiles. Deux directives proposées en 1988 en vue de délimiter l'utilisation d'organismes dont le patrimoine génétique est modifié, sont destinées à donner au secteur biotechnologique la base juridique indispensable à son essor en Europe. La Commission a par ailleurs annoncé pour le début de 1989 des propositions en vue d'une directive créant la responsabilité civile pour la pollution de l'environnement; cela équivaut à établir pour principe général que "celui qui pollue doit payer", qu'il y ait négligence ou non. (Voir Annexe I pour plus amples renseignements sur ces directives).

À mesure que sont éliminés les derniers obstacles aux échanges intracommunautaires et que les règles du jeu deviennent les mêmes pour tous, les différences dans la protection de l'environnement vont manifestement peser davantage sur la concurrence. Mais il est peu probable que des décisions d'investissement à long terme puissent être influencées par des considérations d'environnement pures, c'est-à-dire par le laxisme d'un pays ou d'un autre. Les chefs d'État et la Loi unique reconnaissent qu'il est urgent de respecter des normes strictes de protection de l'environnement et l'Europe finira par le faire. Les États membres ayant des normes moins exigeantes devront alors s'incliner. À plus court terme, il est difficile d'apprécier l'importance que Bruxelles attache aux questions de l'environnement.

Problèmes d'harmonisation

Comme dans d'autres domaines, la tendance naturelle sera "d'harmoniser vers le haut", les normes communes reprenant le plus souvent celles des pays ayant la législation nationale la plus stricte. D'une certaine manière, toutefois, les normes communautaires pour l'environnement continueront à refléter la division Nord-Sud de l'Europe, et risquent ainsi d'être à la traîne par rapport à d'autres pays industrialisés. Les pays du nord de la Communauté demanderont des règles plus sévères, tandis que les pays en développement du sud ne laisseront passer que des normes minimales.

L'article 100A du Traité de Rome révisé (article introduit par la Loi Unique) évoque déjà cette division en permettant aux États membres de se soustraire à la législation communautaire si leurs règlements nationaux vont plus loin.

Cette disposition a été étayée par une décision clé de la Cour de justice qui sera importante pour l'avenir de la politique communautaire en matière d'environnement. En 1988, la Cour a confirmé le droit du Danemark de maintenir son règlement strict à l'égard du recyclage des bouteilles, malgré le grief de la Commission contre cette loi qui représente un obstacle illégal aux échanges intracommunautaires. La Cour a décidé que dans ce cas le souci national de protection de l'environnement primait sur la libre circulation des marchandises.

Désireuse de limiter le désordre que cette décision pourrait semer dans le marché unique, la Commission en appelle à la Cour de justice contre les encouragements que le gouvernement danois compte offrir à l'achat d'automobiles de petites cylindrées observant des limites d'émission plus strictes encore que celles adoptées par la Communauté en novembre 1988. La Commission et la plupart des États membres avancent que de tels encouragements risquent de fausser la concurrence et de faire obstacle à la création d'un marché unique de l'automobile. On redoute par ailleurs, dans l'industrie française notamment, que les encouragements danois favorisent l'achat d'automobiles japonaises.

En revanche, la décision de la Cour au sujet des bouteilles danoises pourraient servir à forcer les États membres à aller plus loin dans l'adoption de normes communes sur l'environnement, de peur que certains pays fassent cavalier seul et aillent nettement plus loin, au détriment du marché unique.

Perspectives de l'industrie

L'extension des lois protégeant l'environnement crée à la fois des difficultés et des ouvertures pour les industriels européens. Ces lois obligent les entreprises à faire de lourds investissements dans les technologies propres, mais elles créent par ailleurs de nouveaux "marchés de l'environnement" pour les produits et services du secteur privé, tels que la gestion de l'eau et des déchets, la lutte contre la pollution de l'air, etc. Une étude récente du groupe de recherche français BIPE (*Marchés européens de l'environnement* Paris, 1988) estimait à 40 milliards d'ECU en 1987 la valeur totale de ces marchés (Allemagne 14,6 milliards, France 7,7, R.-U. 6,9, Italie 4,7, Espagne 1,2).

Pour le secteur de l'énergie, l'inquiétude de l'opinion publique au sujet de l'impact réel ou imaginé des différentes formes d'énergie - les dangers de l'énergie nucléaire, le coût élevé de la lutte contre la pollution dans les centrales à charbon et l'effet de serre très discuté - aura une influence importante sur le choix des méthodes de génération de l'électricité.

Les considérations qui s'attachent à l'environnement touchent également les marchés de biens de consommation. En Allemagne, par exemple, l'étiquette "environnement" aide les ventes de nombre d'articles depuis les automobiles propres jusqu'aux aérosols sans CFC en passant par les tondeuses à gazon silencieuses. Quelque 2 500 produits sont maintenant vendus sous l'étiquette "écologique". L'achèvement du marché unique devrait accélérer cette tendance.

Un chef d'entreprise français interrogé lors de l'enquête constate une grande différence d'attitudes entre les Allemands et les Français sur ces questions d'environnement:

> "Les Allemands font une obsession là-dessus, la pollution, la pluie acide, les gaz d'échappement de voitures, les forêts à protéger et tout et tout. Mais l'industrie allemande, comme toujours, voit les choses en termes de possibilités de produits nouveaux, de techniques nouvelles et de marchés potentiels. Les Français a priori sont plus réticents. Pour eux, le cocktail 'environnement' est une contrainte, pour les Allemands une occasion à saisir."

Une entreprise italienne de produits chimiques, très critiquée depuis quelque temps pour ses activités polluantes, estime que le groupe "a vraiment tiré la leçon de ses erreurs" et se prépare actuellement à vendre une gamme de technologies propres et sûres. "Non seulement est-ce bon pour notre image de marque en général, mais en plus c'est une affaire qui rapporte."

Une autre entreprise qui compte sur une retombée des normes de protection plus strictes sur l'environnement est la firme danoise de nettoyage ISS. Un porte-parole de la compagnie explique:

> "Le marché interne va introduire des normes d'hygiène, par exemple pour la production alimentaire. Là ISS devrait être bien placée, car le nettoyage des abattoirs est une de nos spécialités, et nous misons sur la qualité la plus haute possible. Certaines règles applicables aux abattoirs sont encore plus strictes que celles des hôpitaux (également desservis par ISS). La politique de notre entreprise est d'étendre les exigences de qualité les plus hautes - celles des États-Unis surtout - aux autres sociétés du groupe dans les autres pays.
>
> "À mon avis, la barre est placée tellement haut qu'il est pratiquement impossible pour les petites sociétés d'entrer dans le jeu. Dans ce domaine, le marché interne fera figure de chasse gardée: ouverte aux grandes sociétés, interdite aux petites."

B.10 MARCHÉS PUBLICS

Les contrats d'achats nationaux s'élevaient au total à 530 milliards d'ECU en 1986 - soit environ 15 % du PIB de la Communauté; leur libéralisation et leur ouverture à la concurrence devrait donc contribuer à stimuler la croissance économique européenne. Reconnaissant le rôle crucial joué par les marchés publics, les chefs d'État de la CE ont demandé à maintes reprises à la Commission "de faire des progrès importants dans ce domaine, dans l'intérêt de la Communauté tout entière".

Cependant cette volonté politique très claire n'a pas encore gagné les administrations nationales chargées de la mise en oeuvre. L'ancien Commissaire, Lord Cockfield, a d'ailleurs accusé tous les États membres de ne pas bien appliquer les directives existantes, ce qui expliquerait que tous les contrats soient restés essentiellement dans l'orbite nationale. Les statistiques montrent que les entreprises nationales obtiennent 75 % au moins de toutes les adjudications nationales, et ce chiffre est encore plus élevé dans certains secteurs. La Commission n'en a pas moins lancé de nouvelles initiatives pour étendre la portée des directives actuelles de libéralisation aux secteurs des télécommunications, de la distribution d'eau, de l'énergie et des transports.

Efforts de libéralisation

Les deux directives existantes couvrent les contrats de travaux et de fournitures de l'État et datent respectivement de 1971 et de 1977. Ces mesures, applicables à tous les marchés de fournitures supérieurs à 200 000 ECU et aux marchés de travaux supérieurs à 5 millions d'ECU, ont introduit des conditions de base pour les avis d'appels d'offres, et tentent d'encourager les États membres à renoncer aux procédures de soumission unique ou d'urgence. Ce chiffre de 75 % indique cependant qu'elles n'ont guère réussi à ouvrir ces marchés à la concurrence.

C'est pourquoi le Conseil des ministres a adopté en 1988 d'importants renforcements de ces règles, afin d'augmenter la transparence des procédures de soumissions par des périodes de notification plus longues et des conditions de publication plus strictes : les détails de l'adjudication doivent à présent être publiés, par exemple. En outre, les normes européennes (quand elles existent) devront généralement l'emporter sur les normes nationales. Les préférences régionales limitées pour les fournisseurs ou entrepreneurs locaux dans les régions à taux de chômage élevé devront disparaître d'ici la fin de 1992.

Entre-temps, la Commission a présenté des propositions de libéralisation pour les quatre secteurs dits exclus : les télécommunications, l'eau, l'énergie et les transports. En principe, la CE vise à introduire des procédures de soumission transparentes et ne tente pas de fixer un pourcentage minimal de contrats devant être adjugés à des soumissionnaires non nationaux.

La proposition sur les télécommunications demande l'ouverture progressive des marchés d'équipement : 70 % la première année pour arriver à la libéralisation totale en 1992, si tout se passe comme prévu. Les trois autres secteurs sont également couverts par une législation complètement nouvelle, qui n'est pas un simple supplément aux directives existantes.

Les experts de la CE expliquent qu'une législation séparée est nécessaire dans ces quatre secteurs du fait que les organismes concernés sont de nature différente : "La législation existante est destinée aux administrations de la fonction publique, alors que les règles nouvelles sont rédigées pour des secteurs où les achats et les procédures ont une orientation beaucoup plus commerciale". Ces mesures s'appliqueront non seulement aux industries directement sous contrôle gouvernemental mais aussi aux compagnies jouissant de concessions. La liste est donnée de toutes les entreprises et activités touchées par les règles proposées, y compris les compagnies ferroviaires, les ports et les aéroports, les fournisseurs de gaz et d'électricité, les entreprises d'extraction de pétrole et de gaz et les fournisseurs de télécommunications, d'eau et de transport municipaux.

Du fait de la nature différente des contrats visés, la Commission a fait preuve d'une plus grande souplesse en abordant le problème de la libéralisation que dans la législation présente. En pratique, cela signifie que les acquéreurs ont le choix entre divers modes d'adjudication. Ils peuvent faire des appels d'offres pour chaque contrat ou chercher régulièrement des "expressions d'intérêt" de la part des fournisseurs ou entrepreneurs éventuels; ou encore maintenir une réserve de fournisseurs et d'entrepreneurs, à condition

que les conditions d'appartenance à cette réserve soient objectives et appliquées de manière non discriminatoire.

Réciprocité

Si la Communauté entérine ces propositions - mais elles ne seront pas adoptées sans une âpre lutte avec les États membres, qui défendront leur traditionnelle approche pro-nationale - elle possédera les procédures d'adjudication publique les plus ouvertes du monde. Mais là encore, la Communauté insiste pour que les autres pays ouvrent leurs marchés nationaux en échange de l'accès au marché communautaire libéralisé. Par conséquent, le problème de la réciprocité jouera un rôle crucial dans l'extension des avantages aux pays tiers. Un représentant de la CE a précisé que "quoi qu'il arrive, ce sera absolument conforme au GATT".

Dans son format actuel, le texte donnerait aux organismes intéressés la liberté de choisir la meilleure soumission, sans considération de nationalité ; cependant, en cas d'offres équivalentes, la préférence communautaire pourra être invoquée afin d'exclure les soumissions au contenu communautaire inférieur à 50 %. Néanmoins, selon un représentant de la CE, cette prérogative "pourra être modifiée, voire éliminée par les négociations du GATT".

La proposition d'immobilisation

Dans sa lutte entreprise pour ouvrir les marchés publics à la concurrence, la Commission a proposé en 1987 un mécanisme essentiel d'intervention préventive ou d'instance d'immobilisation. Cette proposition a été considérablement amendée en décembre 1988, en réponse aux critiques émises par le Parlement européen. Les amendements sont destinés à limiter les pouvoirs de suspension de la Commission, mais la proposition actuelle a du moins quelques chances à présent d'être adoptée par le Conseil.

Selon la proposition amendée, quand la Commission juge qu'un État membre ne respecte pas les règles communautaires de soumission, elle peut suspendre la procédure d'adjudication pendant une durée maximale de trois mois, pour autant que le contrat n'est pas encore définitivement conclu.

Les amendements donnent le détail des quatre cas dans lesquels la Commission peut suspendre une procédure d'adjudication - par exemple, la non-publication d'un appel d'offres au Journal officiel de la CE, ou le cas où un fournisseur a été exclu de la participation à la procédure de soumission en contravention aux règles communautaires.

L'article 90 dans les télécommunications

Outre ses efforts de type classique en vue d'ouvrir les marchés publics, la Commission de la CE a invoqué l'article 90 du Traité de Rome, pour forcer les télécommunications à s'ouvrir. En 1988, elle a publié deux directives s'appuyant sur l'article 90, pour forcer les autorités nationales des PTT à mettre fin d'ici 1991 à leurs droits exclusifs ou monopoles dans la fourniture de services et d'équipement de télécommunication. La téléphonie vocale et le télex sont exclus de la directive sur les services.

L'article 90 permet à la Commission de produire des directives de son propre chef sans débat parlementaire ou approbation du Conseil. Il évite également à la Commission de devoir faire comparaître les États membres un par un devant la Cour de justice pour faire appliquer les règles de concurrence aux entreprises publiques et à celles auxquelles les États membres attribuent des "droits spéciaux ou exclusifs". L'article 90 n'est applicable que dans ces cas.

La France, l'Italie, la Belgique et l'Allemagne s'affirment tous partisans des objectifs de la directive sur l'équipement, mais ils s'opposent à l'utilisation de l'article 90 pour les atteindre. Ils soutiennent que des objectifs d'une telle importance pour l'ensemble de la Communauté doivent être soumis aux procédures législatives normales. Ils ont donc porté plainte à la Cour de justice. La Commission n'en poursuit pas moins sa démarche, sachant qu'une décision ne peut intervenir avant deux ans.

En attendant, les États membres se rendent compte peu à peu que la bataille des monopoles des PTT est vouée à l'échec. Là encore, la concurrence internationale exige que l'Europe ait un tremplin pour ses industries, et l'attitude chauvine de protection des marchés nationaux des PTT nuit à cette stratégie.

Achats de défense

En matière d'achats de défense, les pays de la CE commencent à s'orienter vers une politique d'achats en commun, mais les progrès seront lents. L'initiative viendra du Groupe de programme européen indépendant de l'OTAN (GPEI) renforcé par l'Acte unique européen, qui fait entrer la défense dans le domaine de la coopération politique de la Communauté et engage les États membres à maintenir "les conditions technologiques et industrielles nécessaires à leur sécurité".

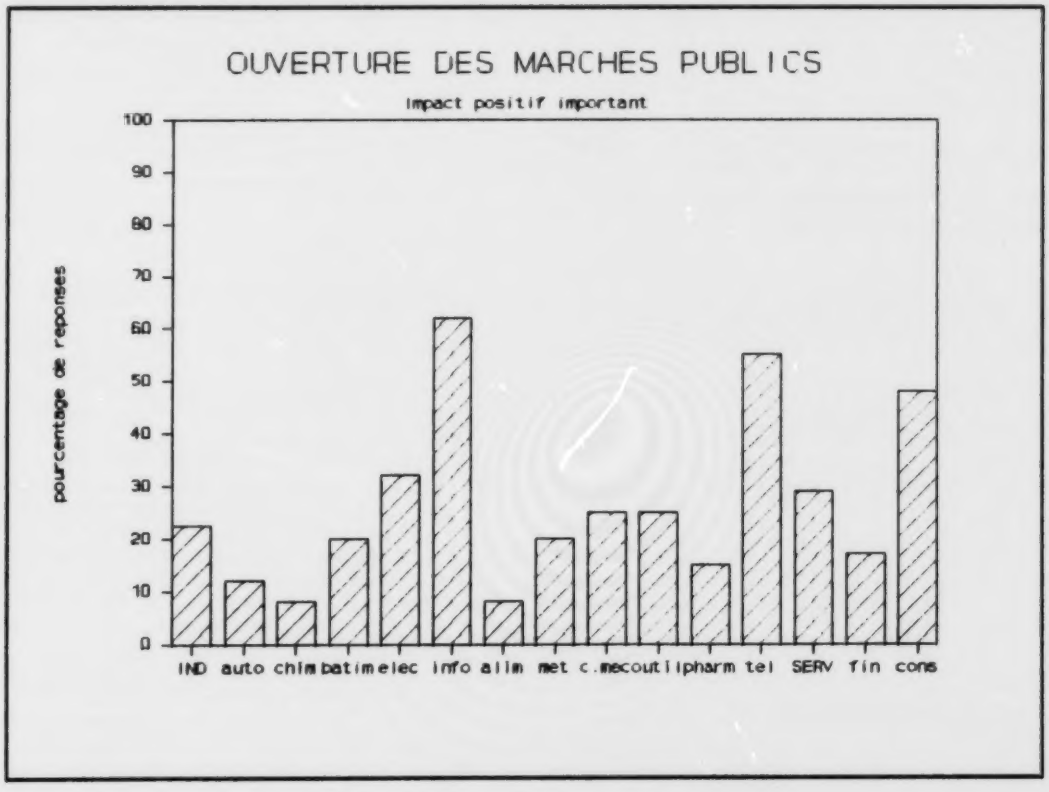
Les 13 États européens de l'OTAN ont fait un grand pas en avant dans la voie des achats de défense communs lorsqu'ils ont convenu en novembre 1988 d'échanger des informations sur leurs futurs achats d'armement. Les entreprises ont ainsi pu répondre aux appels d'offres ayant lieu dans d'autres pays. Les ministres de la défense ont de plus approuvé le principe d'un secrétariat permanent du GPEI, et d'une commission sur la coopération dans les recherches de défense. Les courants commerciaux en matière de défense seront également surveillés parmi les membres, afin de veiller à ce que les pays obtiennent leur juste part des contrats ouverts aux autres pays.

Si l'infrastructure est mise en place actuellement pour la coopération générale en matière d'achats de défense, la collaboration intergouvernementale dans le cadre de systèmes d'armes précis est depuis longtemps une réalité. Dans l'exemple le plus récent, quatre pays de la CE - le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne - ont convenu d'entamer la phase initiale de presque 10 milliards de dollars, en vue de mettre au point un avion de chasse européen.

Perspectives de l'industrie

L'ouverture des marchés publics suscite le plus grand intérêt chez les fournisseurs de matériel informatique et de télécommunications, et dans les services de conseils en gestion (graphique B10.1). En revanche 20 % seulement des entreprises de construction

GRAPHIQUE B10.1



s'enthousiasment pour cette ouverture et 10 % y voient une menace sérieuse. C'est toutefois encore un domaine où les gens d'affaires ne s'attendent guère à une rapide libéralisation; ils sont une majorité pour penser que l'effet ne s'en fera pas sentir avant la fin des années 90.

Voici des observations recueillies dans divers secteurs industriels.

+ Un porte-parole de l'ENI, la régie italienne de l'énergie, déclare que l'ENI est favorable à l'ouverture des marchés publics et approuve leur extension au secteur de l'énergie. "Toutefois, les règlements en la matière donnent aux compagnies privées un grand avantage dans la concurrence, les entreprises d'État étant tenues de suivre des procédures lentes et compliquées."

+ Un grand fabricant de câbles à haute tension, installé dans la Communauté, y voit également un avantage. La pratique des marchés publics va énormément changer après 1992 - pas tout de suite après peut-être, il y aura forcément des retards, mais les choses commenceront à changer assez vite. Il faut que nous ayons déjà pris pied solidement à travers tout le marché unique. On ne peut pas espérer recevoir de grosses commandes officielles si on vient de l'extérieur."

+ Les rachats sont un des moyens utilisés par la société pour renforcer sa présence sur certains marchés. "Nos principaux concurrents ont fait la même chose. Il s'agit de trouver des petits fabricants bien introduits sur le marché des commandes d'États d'un pays, des sociétés qui connaissent le système et qui ont les contacts voulus."

"Pendant quelque temps, les grosses commandes de l'État iront encore vers les entreprises locales, pas tellement en raison d'un penchant nationaliste invétéré mais parce que, s'il est vrai que des gens comme l'ENI acceptent les soumissions de fournisseurs non italiens, leur cahier des charges ne va pas tellement changer, et en règle générale les fabricants qui sont sur place et qui ont l'habitude et l'expérience qu'il faut pour satisfaire les exigences d'un certain client continueront à emporter le morceau."

+ Dans les télécommunications, un fabricant américain compte sur l'insistance de l'utilisateur final pour surmonter l'instinct qui pousse les administrations de PTT à "acheter national": "L'entreprise cliente, qui devra se battre dans la concurrence comme jamais auparavant, veut des communications de classe mondiale : elle ne tolérera pas qu'on l'empêche d'avoir l'équipement qu'elle veut. Ce serait comme si on lui attachait une main derrière le dos. Il y a des forces qui commencent tout juste à se faire entendre, mais on les écoutera."

+ Une entreprise aérospatiale française : "Pour les marchés publics, 1992 n'est pas une ligne de partage magique. Bien sûr, les liens de longue date entre les administrations publiques et les fournisseurs nationaux vont persister. Mais peu à peu les achats d'un pays à l'autre vont augmenter en Europe. Pour les États comme pour les entreprises, la coopération et les achats croisés seront plus faciles quand il s'agira de nouveaux produits et non plus des vieux."

+ Un fournisseur suisse de systèmes de défense: "Je ne peux pas imaginer que cesse la protection qui entoure les industries nationales de défense et qui empêche les entreprises extérieures de pénétrer sur leur terrain. Alors il nous faudra continuer à nous débrouiller en signant des accords de coopération avec des entreprises de la CE."

B.11 FISCALITÉ

En matière de fiscalité, la Communauté est fort en retard sur ses objectifs de marché unique, en partie parce que les décisions du Conseil doivent être unanimes en ce domaine. Cependant, 1989 pourrait être une année importante pour la fiscalité indirecte et pour la fiscalité directe. Non seulement attend-on une proposition de TVA révisée de la part du nouveau Commissaire à la fiscalité, Christiane Scrivener, mais le gouvernement espagnol, qui occupe la présidence du Conseil de janvier à juin 1989, considère comme prioritaire l'adoption d'un lot de trois directives sur l'impôt des sociétés.

Taxes à la valeur ajoutée

On sait qu'une nouvelle proposition sur la TVA est à l'étude. Mais on ne s'attend pas à connaître avant février 1989 quelles sont les intentions de la Commission, car Scrivener devait d'abord étudier la question la plus urgente de l'impôt sur les revenus de l'épargne (voir ci-dessous).

Le livre blanc de 1985 sur l'achèvement du marché unique a identifié les taux variables de TVA et de taxes indirectes comme étant la principale justification des contrôles frontaliers sur les échanges intracommunautaires. Aussi leur harmonisation est-elle un objectif clé de la stratégie du livre blanc.

En 1987, le Commissaire au marché interne d'alors, Lord Cockfield, a proposé de limiter le nombre des taux de TVA à deux : un taux normal, compris entre 14 à 20 %, et un taux réduit entre 4 et 9 % qui ne s'appliquerait qu'aux produits de première nécess... Les droits d'accise sur l'alcool, le carburant et les cigarettes recevraient des taux fixes.

La plupart des États membres considèrent ces propositions comme aussi contestables que l'introduction même de la TVA en 1968. Le nombre de taux utilisés actuellement par les gouvernements peut aller de un à cinq, dans une fourchette globale de 0 à 33,5 %, et il n'y a guère d'harmonisation entre les taux applicables à tel ou tel produit. Les pays à taux élevés, le Danemark notamment, feraient face à une perte importante de recettes sous le plan Cockfield, tandis qu'en Grande-Bretagne, le gouvernement Thatcher s'est promis de maintenir à tout prix le taux nul sur les denrées alimentaires et les vêtements d'enfants.

L'industrie s'inquiète particulièrement d'un système d'acquittement de la TVA en vertu duquel les revenus de cette dernière seraient alloués aux États membres désignés dans certaines proportions. L'industrie y voit une corvée bureaucratique supplémentaire voire une ingérence déguisée dans le domaine fiscal et considère qu'étant donné le manque de clarté des pratiques proposées, il ne serait pas aisé d'appliquer un tel système.

En réponse, la nouvelle Commission va probablement introduire une proposition révisée, comprenant des tranches pour les droits d'accise et un taux normal modifié, avec même un niveau minimum de 17 % environ, laissant aux États membres la faculté de fixer eux-mêmes le niveau qui leur convient. L'avenir du taux réduit risque d'être influencé par l'issue d'un prochain débat au Parlement, la Commission économique et monétaire de ce dernier ayant proposé une tranche à taux réduit allant de 0 à 6 %.

Entre-temps, le gouvernement britannique prépare sa propre solution à partir du principe suivant : afin d'éliminer les contrôles problématiques aux frontières, les gouvernements pourraient simplement effectuer leurs inspections de TVA chez les négociants inscrits au registre.

La Table ronde industrielle quant à elle appuie l'idée d'un taux minimal unique fixé par la Communauté. Dans un récent rapport intitulé L'Ouverture des frontières fiscales, les chefs d'entreprise déclarent que "la Communauté doit empêcher les pays de fixer un taux de taxation inférieur à celui de leurs voisins, afin de bénéficier des achats transfrontaliers. Un taux minimal est nécessaire, les gouvernements des divers pays étant libres ensuite de fixer un taux supérieur à celui-ci, s'ils le désirent".

Impôts directs

Les impôts directs n'entrent pas dans la stratégie du Livre blanc sur le marché intérieur. Mais l'industrie réclame des mesures parallèles dans ce domaine car elle craint que les gouvernements, ayant perdu peu à peu la liberté de manipuler les taux de TVA, ne se tournent vers les impôts directs. Actuellement, la seule législation communautaire en ce domaine concerne une recommandation d'assistance mutuelle entre les autorités fiscales.

Une percée sur ce lot de trois directives longuement attendu pourrait, les représentants de la Communauté l'espèrent, "faire bouger les choses dans tout ce domaine". Ce trio comprend une proposition de 1969 sur les dispositions applicables aux sociétés mères et aux filiales situées dans des Etats membres différents; un projet de 1969 sur les dispositions fiscales communes applicables aux fusions transfrontalières, aux scissions (divisions), etc.; et une proposition de 1976 introduisant une procédure d'arbitrage pour éviter la double imposition en cas de conflits entre les autorités fiscales au sujet du prix des cessions entre entreprises et associées.

Ce trio se trouve bloqué au niveau du Conseil depuis plus de quatre ans, à cause d'un désaccord avec l'Allemagne sur le niveau de retenue à la source qu'elle peut réclamer dans le cadre de la directive sur les sociétés mères et les filiales. Cette proposition abolirait la double imposition des dividendes distribués par une filiale à la société mère établie dans un autre Etat membre, ainsi que les impôts retenus à la source par le pays de la filiale.

Les experts nationaux étudient actuellement une solution de compromis selon laquelle l'Allemagne ramènerait sa retenue à la source à 5 % d'ici 1992, au lieu de la maintenir à 20 %, comme elle le réclamait. La présidence espagnole ayant identifié l'impôt sur les sociétés comme une de ses priorités, la Commission est "assez optimiste" quant aux chances d'aboutir à une décision rapide. C'est une modification que l'Allemagne prévoit dans son régime fiscal qui l'a conduite à modifier sa position.

Bien que les représentants de la Communauté reconnaissent qu'il n'existe aucun lien direct entre les deux, l'avance faite dans le domaine de cette formule pourrait faciliter l'introduction d'une importante proposition visant à harmoniser l'assiette de l'impôt sur les sociétés. Cette proposition, qui devrait voir le jour au début de 1989, couvrira l'ensemble des règles destinées à déterminer les bénéfices imposables, y compris l'amortissement, les plus-values de capitaux et les titres, etc.

Lorsque les bases de l'impôt sur les sociétés seront harmonisées, la Commission essaiera peut-être de ressusciter une proposition datant de 1975 visant à "rapprocher" les impôts sur les sociétés dans une tranche comprise entre 45 et 55 %. Le Parlement européen a refusé de donner un avis sur cette proposition tant que la Communauté n'a pas examiné les bases de l'impôt sur les sociétés.

En 1986, la Commission a proposé une directive harmonisant les règles concernant le report des pertes aux années antérieures ou aux années futures, mais le Conseil ne l'a pas encore étudiée.

Impôts sur l'épargne

La priorité fiscale la plus pressante pour la nouvelle Commission est de préparer sa proposition d'harmonisation des retenues à la source sur les revenus de l'épargne. Celle-ci a été annoncée en juin dernier, quand les 12 Etats membres se sont donnés deux ans pour abolir les derniers contrôles sur les mouvements de capitaux à court terme (voir B.12). A cette époque, la Commission a été enjointe de soumettre au Conseil des ministres "des propositions visant à éliminer ou à réduire les risques de distorsion, de fraude et d'évasion fiscales liées à la diversité des systèmes nationaux d'imposition de l'épargne et de contrôle de l'application de ces systèmes". Ces propositions étaient attendues pour la fin de l'année et le Conseil devait adopter une position commune à leur égard avant juin 1989. Comme pour toutes les autres questions fiscales, cependant, toute décision du Conseil doit être unanime.

Le but était d'apaiser les craintes exprimées par la France de voir la levée des contrôles de change aboutir à une fraude fiscale généralisée, les habitants des différents pays allant placer leurs économies dans les Etats membres ayant un régime fiscal plus avantageux. Chez eux, les résidents français doivent verser une retenue à la source de 46 % (en partie remboursable aux contribuables des tranches d'imposition les plus basses) sur les revenus de l'épargne et des dépôts à terme, et de 27 % sur les revenus des obligations. En outre, les banques françaises sont contraintes de déclarer à l'administration des impôts tous les intérêts qu'elles versent. Le Luxembourg, en revanche, ne prélève aucune retenue à la source sur les intérêts versés aux non-résidents et ses banques ne sont pas tenues de fournir des informations sur ces versements (à part la France, seuls le Danemark et les Pays-Bas imposent de telles exigences).

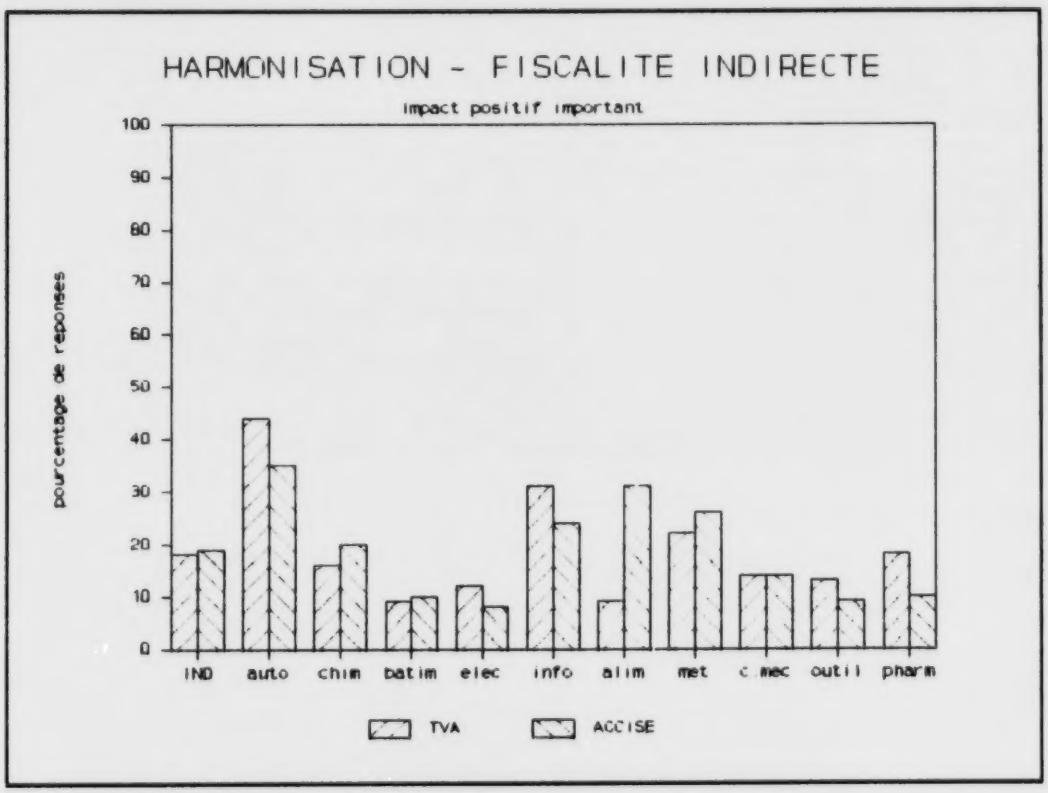
La proposition de la Commission devrait donc couvrir l'imposition des intérêts et des dividendes et encourager la coopération entre les diverses administrations des impôts. La meilleure chance d'accord semble résider dans l'idée d'une retenue à la source généralisée, mais à des taux bien inférieurs à ceux de la France actuellement.

La décision sera difficile, toutefois, surtout si l'on songe que l'unanimité est requise. Mais un accord sur cette question fiscale, sans être officiellement une condition sine qua non de la déréglementation complète des capitaux, pourrait bien le devenir.

Perspectives de l'industrie

L'harmonisation de la fiscalité indirecte intéresse surtout les secteurs de l'automobile, de l'informatique, de l'alimentation/boissons/tabac et des métaux et minerais (graphique B11.1), ainsi que les détaillants et les sociétés pétrolières (dont certaines y voient un facteur négatif). Mais les réponses à l'enquête sont peu nombreuses à prévoir une harmonisation réelle avant 1995-2000.

GRAPHIQUE B11.1



Dans l'industrie automobile, les propositions de la Commission en vue d'harmoniser la TVA sont vues comme un avantage majeur du programme de 1992. À l'heure actuelle, la TVA sur les automobiles neuves est perçue à des taux très disparates, allant de 6 % en Grèce à un maximum de 38 % en Italie (sur les voitures de plus de 2 litres de cylindrée). La proposition originale de la Commission prévoyant une fourchette de 14 à 20 % exigerait de fortes réductions de la France, de l'Espagne et de la Belgique. Si les ministres des finances répugnent à sacrifier des revenus, on redoute à l'inverse le chaos qui s'ensuivrait pour l'industrie. Comme l'a dit un dirigeant de Peugeot :

> "En théorie, un consommateur quelconque pourrait aller où il veut dans la Communauté, acheter une voiture à un taux inférieur de TVA et la ramener. À présent, la France a un taux de TVA de 28 % sur les automobiles, mais l'Allemagne a un taux de 14 %,

l'Italie de 18 % et le Royaume-Uni de 15 %. Les pouvoirs publics en France seront forcés de changer leur règlements et d'harmoniser leur taux."

La France s'inquiète par ailleurs des différences dans les droits d'accise. Il existe entre autres un droit n'entrant pas dans le programme de marché interne de la Commission qui est perçu sur les automobiles dans six des douze pays, dans certains cas (Portugal, Grèce, Danemark) à des taux très élevés. Leur effet de distorsion peut être supérieur à celui des différents taux de TVA, du fait qu'ils influent sur la segmentation du marché (le type d'automobile qui est acheté), sur la demande nouvelle ou de remplacement en voitures) et sur les bénéfices que peuvent faire les constructeurs.

Certaines entreprises appartenant à d'autres industries sont également impatientes de voir une harmonisation des taxes indirectes.

+ Chez Bayer, en Allemagne, on nous dit: "Pour l'industrie chimique allemande, une question importante en matière d'harmonistion fiscale concerne le changement de structure dans les droits d'accise sur l'alcool et l'huile minérale. Le taux de TVA perçue sur les produits pharmaceutiques en est une autre: les autres pays perçoivent pour la plupart un taux plus bas sur ces produits, alors que l'Allemagne prélève le taux normal de 14 %."

+ Un ingénieur-conseil dans l'industrie chimique italienne dit: "C'est tout le paysage fiscal qu'il faut ajuster si l'on veut que les produits circulent librement d'un pays à un autre. Les niveaux de TVA sont excessivement différents pour les pesticides; ils vont d'un taux très bas de 6 % aux Pays-Bas à un taux incroyable de 22 % au Danemark. Naturellement la disparité des TVA d'un pays à l'autre affecte les prix et le marketing de ces produits. Mais je pense qu'on est encore loin de parvenir à des accords sur le fond, car les changements en matière fiscale exigent la prise de décisions à l'unanimité."

+ Une grande société britannique de boissons se dit consternée par la résistance de son propre gouvernement à l'harmonisation des droits d'accise sur l'alcool. "Sans harmonisation, il ne sera pas question pour nous de marché unique."

B.12 FINANCES ET BANQUES

L'harmonisation des secteurs financier et bancaire est considérée comme indispensable au libre mouvement des biens et des capitaux à travers la Communauté. La Commission de la CE comme le Conseil a bien progressé en ce sens, mais les propositions les plus discutées - visant à introduire des licences communautaires uniques pour les services bancaires et d'investissement - ne sont pas encore adoptées par les ministres. Les États membres sont toutefois persuadés que les services financiers, comme l'industrie, ont besoin d'une base de travail européenne pour soutenir la concurrence avec le reste du monde.

Les progrès réalisés dans ce domaine conduisent régulièrement à se demander s'il ne faudrait pas une banque centrale et une devise européenne. Le Comité Delors qui a été chargé en 1988 d'en étudier la possibilité, présentera son rapport durant la réunion des chefs d'État prévue pour le mois de juin à Madrid.

Entre-temps, le Système Monétaire Européen (SME) continue de fonctionner en maintenant les taux de change à l'intérieur de certaines marges, et l'usage de l'ECU continue de progresser sur le plan privé (voir plus bas). Mais le fait que la livre sterling reste en dehors du mécanisme des taux de change enlève au SME un peu du rôle politique et économique qu'il pourrait avoir.

Libéraliser les mouvements de capitaux

La libéralisation des marchés de services financiers est liée à l'élimination des derniers contrôles des changes sur les mouvements de capitaux. En juin 1988, le Conseil a adopté une directive majeure qui fait de la liberté des flux de capitaux une obligation pour le 1er juillet 1990, sauf pour les quatre pays les plus pauvres - l'Espagne et l'Irlande qui pourront attendre la fin de 1992 et la Grèce et le Portugal, l'année 1995, pour agir. Chose importante, cette libéralisation couvre les flux de capitaux non seulement dans le cadre de la Communauté, mais au plan mondial, car il serait techniquement impossible de maintenir des contrôles sur les flux à destination ou en provenance des pays extérieurs à la Communauté, si tous les membres de la CE ne le faisaient pas.

La directive exigera également de la Belgique et du Luxembourg qu'ils renoncent à la fin de 1992 à leur système conjoint de taux de change à deux niveaux qui fait bénéficier les transactions d'ordre commercial d'un franc plus fort. Entre-temps, toutefois, le Conseil a demandé à ces deux gouvernements d'opérer le système de façon que les taux appliqués aux marchés libres et commerciaux ne diffèrent pas sensiblement et jamais pour longtemps.

Les mouvements de capitaux à court terme libérés par la directive permettent aux banques de prêter la monnaie nationale à des non-résidents et portent sur les placements en titres à court terme, les prêts et crédits financiers, et permettent en outre aux citoyens de la CE d'ouvrir des comptes en banque privés dans d'autres pays de la Communauté. Les mouvements de capitaux à moyen et long terme associés à des transactions commerciales, l'acquisition d'actions et d'obligations et les investissements à long terme sont d'ores et déjà libérés à l'intérieur de la Communauté. Du fait que le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Luxembourg et les Pays-Bas ont déjà libéré les mouvements à court terme, seules la France et l'Italie devront agir en ce sens dans les deux prochaines années.

Devant les craintes de la France quant à la fraude fiscale massive que la déréglementation pourrait entraîner, les Français pouvant alors transférer leur épargne dans les pays membres fiscalement plus avantageux, les 12 ministres se sont engagés à étudier d'urgentes propositions soumises par la Commission en vue d'harmoniser les systèmes de retenues à la source sur le revenu de l'épargne (voir B.11).

La directive comporte également une clause de sauvegarde qui permettra de réintroduire des contrôles sur les mouvements de capitaux à court terme si des flux "exceptionnels" perturbent gravement la politique monétaire ou la politique de taux de change d'un État membre. Les États membres pourront agir ainsi sans autorisation préalable de la Commission ou du Conseil, mais la Commission aura un droit de contrôle ultime, et notamment le droit de modifier les mesures prises dont la durée d'application ne pourra être supérieure à six mois. Enfin, un mécanisme de prêt communautaire de 16 milliards d'ECU est remis à jour pour aider les pays ayant des difficultés de balances de paiements.

Les services bancaires

Pas à pas, la Communauté s'apprête à passer sa législation clé dans ce secteur: la deuxième directive bancaire, qui introduira une licence unique pour les services bancaires, valide à

travers la CE grâce au principe de la reconnaissance mutuelle. La Commission a présenté sa proposition en juin 1988. Au préalable, la CE s'efforce d'harmoniser les taux de solvabilité et le montant des "fonds propres", ou des réserves minimales, ces deux éléments établissant ensemble les conditions minimales de prudence qui préparent ainsi le terrain pour la licence bancaire unique.

En décembre 1988, le Conseil a fait le premier pas en adoptant une "position commune" sur la définition harmonisée des "fonds propres" qui donne le détail de tout ce qu'une banque peut inclure dans le calcul de ses fonds propres.

Les fonds propres sont destinés à assurer la continuité des institutions de crédit et à protéger l'épargne ; ils servent de mesure aux autorités de tutelle pour apprécier la solvabilité des organismes de crédit. Suivant la directive communautaire, les banques peuvent inclure les éléments allant du capital additionné des comptes d'actions à prime aux réserves, et elles doivent déduire les actifs incorporels, les pertes matérielles et leur part de portefeuille dans d'autres institutions de crédit qui s'élèveraient à plus de 10 % de leur capital, etc. Afin de ne pas fausser la concurrence, les institutions publiques de crédit ne peuvent inclure les garanties que leur accordent les autorités nationales ou les collectivités locales (cette disposition est la raison pour laquelle seule la Belgique a jusqu'en 1994 pour réaligner sa propre législation).

À presque tous égards, les règles suivent la définition adoptée par le Comité dit de Bâle qui réunit les principaux pays bancaires dans le monde, mais la version communautaire permet d'inclure dans les fonds propres d'une banque le fonds de réserve pour risques bancaires généraux sans limitation. Ces dispositions ont pour objet de couvrir, par exemple, les défaillances de gros clients ou le retrait massif et subit de ses fonds par un important client.

Cette directive va servir de base à la proposition de ratio de solvabilité, qui devrait être adoptée dans le cours de 1989. En accord avec la recommandation du Comité de Bâle, la Commission a proposé de fixer les taux pour toute la Communauté à 8 %. Cela représente le rapport des fonds propres d'une institution de crédit (le numérateur) à la somme de ses actifs et de son passif hors-bilan ajustée pour refléter différents degrés de risque (le dénominateur). La directive sur le taux de solvabilité donne des définitions et des facteurs de pondération pour les risques applicables aux éléments du dénominateur, elle dispose que le numérateur sera égal aux fonds propres tels que définis par la directive communautaire, et stipule les règles devant servir au calcul du taux.

À l'heure actuelle, les seuls pays ayant des ratios de solvabilité obligatoires fondés sur un système risques-actifs sont l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la France et l'Italie, tandis que l'Irlande, les Pays-Bas et le Royaume-Uni ont des ratios facultatifs. Le Danemark, qui opère un système de ratio de solvabilité moins complexe, est sur le point d'introduire un système fondé sur le risque, tandis que le Luxembourg, la Grèce et le Portugal n'imposent aucun système de mesure du risque bancaire.

D'après le Livre blanc sur le marché interne publié en 1985, la deuxième directive bancaire devrait être adoptée par le Conseil en 1989, mais 1990 serait une date plus réaliste. Comme il a été noté, cette directive introduirait une licence bancaire unique valide dans toute la Communauté selon le principe de la reconnaissance mutuelle: lorsqu'une banque qui satisfait aux diverses exigences posées dans la directive aura obtenu l'autorisation de s'établir dans un pays membre, elle sera reconnue automatiquement par les autres pays de la Communauté.

Service bancaire universel: La licence unique serait valide pour une liste convenue d'activités figurant en annexe au projet de directive. Il s'y trouve non seulement les opérations bancaires commerciales (réception de dépôts et prêts, transferts d'argent, change) mais également les activités bancaires d'investissement (opérations sur titres, garanties, gestion de fonds). La proposition permettrait en outre aux banques de détenir des parts dans des sociétés autres que des banques, sous réserve de certaines limites (parts dans une société égales à 10 % maximum du capital de la banque, et somme totale des parts égale à un maximum de 50 % du capital de la banque).

D'après le principe du contrôle national, la licence d'une banque serait limitée aux activités admises par l'autorité de tutelle. Mais la déréglementation a clairement pour but de créer une "banque universelle" sur le modèle allemand ou suisse. En effet, la reconnaissance mutuelle et le contrôle national aiguiseront la concurrence non seulement entre les banques de toute la Communauté mais également entre les différents systèmes

nationaux de réglementation: les pays qui tenteront de maintenir les activités de leurs banques dans des limites strictes les handicaperont par rapport à leurs concurrentes européennes.

La question de la réciprocité: La licence unique serait en principe avantageuse pour toutes les institutions bancaires, qu'elles aient leur siège social en Europe ou non (dans ce dernier cas, elles devront avoir une filiale implantée dans la Communauté, plutôt qu'une simple agence). Depuis que la proposition a été connue au début de 1988, toutefois, elle suscite beaucoup de remous et d'inquiétude quant à la question des conditions d'accès réciproque accordées aux banques étrangères. Le texte de la Commission reconnaît que les banques étrangères sont admissibles pour cette licence unique pour autant que l'accès réciproque est accordé dans leur pays d'origine aux banques de chacun des 12 pays membres de la Communauté.

En novembre 1988, le Conseil des ministres a chargé la Commission de remanier le texte pour clarifier cette disposition. Les ministres souhaitent qu'il soit bien clair que les banques de l'extérieur de la CE mais déjà établies dans la CE avant l'entrée en vigueur de la directive, auront droit à la licence unique conformément au principe du GATT du régime national (voir B.2).

Quant aux banques nouvelles, les États membres sont bien d'avis que la réciprocité est à considérer avant tout comme un "atout" dans l'Uruguay Round pour forcer les pays tiers à ouvrir leurs marchés. Mais les gouvernements nationaux (y compris les Pays-Bas, l'Allemagne et le Luxembourg, mais le Royaume-Uni en particulier, dont la législation contient ses propres clauses de réciprocité) hésitent à donner à la Commission le pouvoir dont elle ne dispose pas à l'heure actuelle, de décider si la réciprocité existe ou non. C'est pourquoi les ministres ont demandé une rédaction nouvelle couchée en termes plus favorables au GATT.

Le débat sur la réciprocité va durer encore quelque temps, même si son impact est difficile à évaluer, en tout cas pour les banques des États-Unis, de la Suisse ou du Canada. Encore une fois, le véritable objectif est l'accès au marché japonais, mais un expert estime que, une fois la directive adoptée, "on s'emploiera à revoir la question de la réciprocité, et voilà tout."

Les services d'investissement

La proposition de la Commission en vue d'une licence unique dans le secteur des services d'investissement suit de très près la deuxième directive bancaire. Cette proposition couvre toutes les firmes autres que les banques qui font le courtage, la gestion de portefeuille, les opérations sur titres ou les opérations de contrepartie, les options et les futures, ainsi que le conseil en investissement. Elle cherche à harmoniser les réglementations nationales concernant l'immatriculation de ces firmes, y compris leur admission à la bourse, et à introduire des normes minimales quant à leur compétence et leur code de conduite.

La proposition comportera une obligation générale pour une firme d'avoir à respecter les conditions de réserves minimales en capital des pays membres où elle est active. La Commission proposera une directive harmonisant les "fonds propres" à une date ultérieure.

D'autres conditions portent sur l'obligation pour les firmes de services en investissement d'avoir à révéler qui sont les principaux détenteurs de leur capital, en particulier lors d'une nouvelle prise de contrôle. Une condition du même ordre est inscrite dans la deuxième directive bancaire.

En ce qui concerne la réciprocité de services en investissement, les responsables de la Communauté admettent que les dispositions actuelles sont "aussi obscures que celles de la directive bancaire". Ils annoncent en conséquence que toute évolution ou modification dans les clauses de réciprocité bancaire sera automatiquement reprise pour les services d'investissement.

Assurances

Au cours de l'année écoulée, la Communauté a accompli des progrès dans le secteur des assurances. En juin 1988, le Conseil a adopté une importante directive clé dans le domaine des assurances autres que l'assurance-vie, et en décembre la Commission a présenté la première directive d'application pour l'assurance-automobile. Elle a par ailleurs proposé une directive sur la liberté de fournir des services dans le secteur de l'assurance-vie.

Dans le secteur autre que l'assurance-vie, la Commission a pris soin de distinguer clairement entre l'assurance offerte aux grandes entreprises et l'assurance offerte aux particuliers. Dans le cas des "risques majeurs", où le client est une grosse société assurant par exemple un parc d'automobiles, on part de l'hypothèse que les clients n'ont pas besoin d'être protégés selon les normes usuelles de protection des consommateurs - ils ont la surface voulue pour se protéger eux-mêmes et devraient donc être totalement libres de rechercher des polices d'assurances où ils le désirent de façon à profiter des meilleurs prix. Les règles régissant le contrat d'assurance seront alors celles du pays de l'assureur. Les sociétés se trouveront ainsi en mesure de traiter avec une seule compagnie d'assurance pour toutes leurs filiales européennes.

En revanche, la Commission (à la suite d'une décision clé prononcée en 1986 par la Cour de justice) estime que les particuliers ont besoin de protection supplémentaire. En conséquence, lorsque c'est la compagnie d'assurance qui désire offrir ses services à cette clientèle, elle a le droit de s'établir dans les autres pays membres, mais elle doit alors respecter les règlements en vigueur dans le pays hôte.

Dans les deux cas, le régime fiscal sera celui du pays où réside l'assuré.

Les compagnies d'assurance-vie seraient libres de vendre des polices aux résidents des pays membres où elles ne sont pas établies en réponse à l'initiative de l'acheteur; mais elles ne pourraient pas activement solliciter des contrats transfrontaliers, par des campagnes de publicité par exemple. Ce projet de directive ne couvre pas les polices d'assurance-vie liées aux plans de retraite de groupe; ceux-ci feront l'objet d'une proposition qui est prévue pour le courant de l'année 1989.

À une date beaucoup plus lointaine, la Commission présentera des règles en vue d'harmoniser les systèmes nationaux de réglementation proprement dits, ouvrant ainsi la voie à la reconnaissance mutuelle des autorisations, suivant le principe du "contrôle du pays d'origine" inscrit dans la deuxième directive bancaire.

Protection des actionnaires

Par-delà ces considérations par secteur, la Communauté élabore une série de propositions en vue de réglementer le marché financier qui affectera tous les secteurs de l'activité économique. L'objectif principal est de protéger de façon adéquate et équitable les actionnaires de toute la Communauté, cette protection étant une condition nécessaire de la liberté de circulation des capitaux. Les techniques varient suivant les cas, mais font toujours appel à une plus grande transparence et à l'information des actionnaires.

+ Notifications: En décembre 1988, le Conseil a adopté une "directive anti-raider" fixant une série de seuils qui, s'ils sont franchis lors de l'acquisition de blocs de contrôle d'une société cotée déclencheraient l'obligation de le notifier publiquement. Lorsqu'un achat (ou une vente) fait monter une participation au-dessus (ou en dessous) de 10 %, 20 %, 33 %, 50 % ou 60 % des droits de vote, la société et l'autorité nationale de tutelle doivent être averties dans les sept jours. Les parts d'actions nominales seraient consolidées à cet effet.

+ Prospectus: En décembre également, le Conseil a adopté une "position commune" sur les règles régissant la publication de prospectus détaillés préalables à la plupart des nouvelles émissions d'actions ou d'obligations dans la Communauté (à l'exclusion des Euro-obligations qui ne sont pas normalement placées sans long préavis auprès des investisseurs institutionnels).

+ Délits d'initiés: Le Conseil a commencé à étudier la proposition de la Commission sur les délits d'initiés. A l'heure actuelle, seuls la France, le Danemark et le Royaume-Uni ont la législation nécessaire pour prohiber les délits d'initiés. En Allemagne, la plupart des firmes respectent un code de conduite, et en Belgique, en Irlande et aux Pays-Bas la législation est à l'étude. La directive prohiberait simplement en termes généraux les activités suivantes, le détail de la mise en oeuvre étant laissé aux pays membres: utiliser des renseignements privilégiés pour un profit personnel; transmettre de tels renseignements à un tiers; ou recommander à un tiers l'achat ou la vente de certaines actions sur la foi de ces renseignements.

* OPA: La Commission vient de proposer une directive harmonisant les règles nationales relatives aux OPA (pour plus de détails, voir B.2). L'objectif est de protéger les

actionnaires tout en permettant la restructuration essentielle à l'industrie européenne.

Utilisation de l'ECU dans les affaires

Il n'est pas prévu de créer une banque centrale européenne ni une devise commune à la Communauté dans le calendrier du livre blanc pour 1992, mais les chefs d'entreprise et les hommes d'État sont convaincus que le processus qui mène au marché unique - et plus particulièrement l'élimination prévue des contrôles de change mènera inéluctablement dans cette direction. Le Comité Delors doit faire rapport en juin sur les mesures possibles et, si les membres du Comité semblent ne pas pouvoir s'entendre pour dire jusqu'où et à quel rythme il faut aller, il est probable toutefois que ses recommandations incluront au minimum des mesures en vue de renforcer le SME et de resserrer la coordination entre les politiques monétaires nationales.

D'aucuns considèrent par ailleurs que l'utilisation croissante de l'ECU (European Currency Unit) fait figure de mécanisme de transition vers une monnaie véritablement commune. Introduite sous sa présente forme en 1979, l'ECU est une simple unité de compte, équivalente à un panier pondéré de devises nationales des pays de la Communauté. Mais il gagne toujours plus en faveur auprès des emprunteurs et des investisseurs, et il représentait déjà en 1988 2,5 % des prêts internationaux des banques en cours et 4 % de la valeur des obligations internationales. Les prêts en ECU sont avant tout le fait des banques entre elles, avec un volume modeste de prêts syndiqués à des sociétés autres que des banques (en majeure partie italiennes et françaises). Londres est le centre principal d'émissions d'obligations en ECU et Paris est celui des opérations bancaires en ECU. En 1988, le Royaume-Uni a commencé à émettre des bons du trésor libellés en ECU et la France s'apprête à le faire d'ici peu. Un système de compensation interbancaire est coordonné pour les ECU par la Banque des Règlements Internationaux.

En 1987, une centaine de grandes entreprises européennes, entraînées par Philips, Fiat et Total-CFP, ont formé une Association pour l'Union Monétaire de l'Europe (AMUE) en vue de faire pression sur les gouvernements pour qu'ils renforcent le SME et s'engagent dans la voie de l'intégration monétaire. Le but ultime est la création d'une banque centrale européenne. AMUE se propose une triple stratégie - exercer une pression directe sur les gouvernements et les institutions, élargir la clientèle de l'ECU dans la Communauté et augmenter l'utilisation de l'ECU au sein de la collectivité des affaires européenne et internationale.

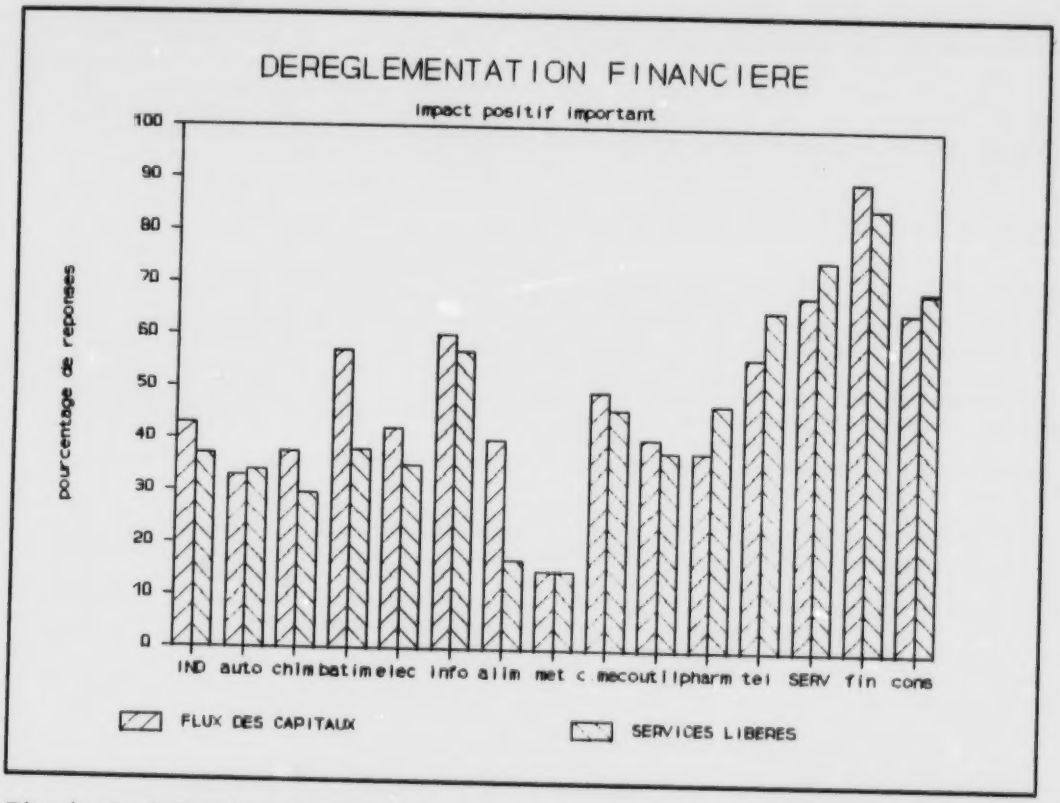
AMUE a pour principe directeur que plus il y aura d'entreprises adoptant l'ECU pour leurs transactions commerciales ou financières, plus la demande grandira de même que l'offre. Le bourgeonnement de l'offre en ECU sauvages inquiétera les autorités monétaires qui se verront finalement poussées à créer une structure institutionnelle pour l'ECU, faisant ainsi de cette unité de compte une véritable euro-monnaie.

À titre de point de départ, AMUE a réalisé en 1988 une enquête auprès de plus d'un millier de chefs d'entreprise pour connaître leurs attitudes à l'égard de l'ECU et l'usage qu'ils en font. L'enquête révèle une attitude beaucoup plus positive dans les pays à monnaie faible comme la France et l'Italie, où les partisans de l'ECU représentent 98 %, contre 60 % seulement en Allemagne. Cependant près de 30 % de l'échantillon ont l'intention d'utiliser l'ECU comme monnaie de facturation à l'avenir et environ 25 % comme monnaie de leur financement à court et à long terme. Une proportion plus faible (19 %) envisage l'ECU pour leurs investissements internationaux et 17 % pensent suivre l'exemple de Saint-Gobain et Total en France, en adoptant l'ECU comme unité de compte.

Perspectives de l'industrie

La libre circulation des capitaux et la libéralisation des services financiers intéresse les industriels, mais elle a naturellement la plus grande incidence pour le secteur financier lui-même (graphique B12.1). Près de 90 % des banques, des sociétés boursières et des compagnies d'assurance comprises dans l'enquête identifient cet aspect du programme de marché unique comme apportant les plus grands avantages pour leurs activités, et une poignée seulement de personnes appréhende légèrement la concurrence qui pourra se déchaîner dans leur secteur.

GRAPHIQUE B12.1



D'après José Ramón Alvarez Rendueles, président de la Banco Zaragozano et pdg de Cofir (la holding De Benedetti en Espagne): "Les effets de 1992 dans l'arène financière seront révolutionnaires. Nous pourrons placer notre capital là où nous prévoyons le meilleur rendement." S'inspirant de son expérience antérieure à la banque centrale, il signale les répercussions plus lointaines de la déréglementation financière:

> "Premièrement, la liberté de mouvement des capitaux optimisera le fruit de l'épargne. Le coût des capitaux tendra à devenir le même partout, nivelant les taux d'intérêt et réduisant la marge entre les coûts pour les emprunteurs et la rémunération des épargnants.
>
> "Deuxièmement, la libéralisation des services bancaires s'accélère à travers l'Europe - pas seulement dans la CE. Le modèle européen sera une banque universelle, y compris l'investissement dans l'immobilier et les titres; les réformes des années récentes déboucheront bientôt sur un marché bancaire libre.
>
> "Enfin, les gouvernements vont faire face à des pressions renouvelées en vue de procéder à l'intégration monétaire, et de rapprocher les politiques monétaires. Il est sans doute trop tôt pour créer une banque centrale et une monnaie commune; nous verrons ce que propose le Comité Delors au sommet de juin prochain. C'est un problème politique en dernier ressort. Mais comme Jacques Rueff l'a dit un jour: 'L'Europe se fera sur ses monnaies ou elle ne se fera pas.' Sans intégration monétaire, on ne peut pas parler d'un véritable marché commun. Si le Royaume-Uni n'adhère pas aux institutions qui seront finalement créer pour l'intégration monétaire de la Communauté, avec une monnaie commune, nous n'aurons pas vraiment de marché unique. Peut-être faudra-t-il 20 ans, je n'en sais rien."

À plus brève échéance, les industriels interrogés au cours de cette étude mettent leur espoir dans trois grands thèmes: liberté plus grande de gérer leurs avoirs, amélioration des services bancaires due à la concurrence accrue, et utilité éventuelle de l'ECU.

L'économiste en chef d'une grande multinationale française déclare:

> "Si l'on songe à toutes ces parlotes autour de l'Europe, la grande affaire à mon avis, c'est la libéralisation des mouvements de capitaux. Si l'on réussit à faire une 'Europe du capital' en 1990, le reste suivra tout seul, parce que cela signifie que l'on peut placer son capital dans le pays le plus intéressant, jouer sur les différences de fiscalité, sur les avantages et encouragements, etc. A ce moment-là, tout le monde investira dans les pays les plus avantageux et non dans ceux où l'on est le plus imposé. Alors s'il s'agit de savoir si l'Europe se fera ou non, je réponds que la condition préalable est de faire l'Europe du capital. Le reste suivra."

Le dirigeant d'un hypermarché français a les mêmes idées:

> "La libre circulation des capitaux sera un effet positif majeur. Nous serons à même d'aller là où les impôts sont les plus bas et les inspecteurs du fisc les moins efficaces. Nous envisagerions par exemple de créer un "holding" aux Pays-Bas. Il ne fait pas de doute qu'il en sortira une détente générale des contrôles administratifs.
>
> "La libéralisation bancaire aura également un effet positif sur nos relations avec les banques. Elles vont se réveiller, pour le plus grand bien des groupes français."

Un entreprise américaine de produits forestiers qui préfère traiter avec les banques d'Amérique du Nord:

> "D'ordinaire les banques européennes ne sont pas aussi souples. Nous travaillons avec les banques nord-américaines parce qu'elles savent comment nous procédons, comment nous aimons que les choses soient faites. S'il y a un problème, il peut le plus souvent se régler par téléphone; on y met de la bonne volonté de part et d'autre, on ne cherche pas à se renvoyer la balle. Les banques européennes n'essayent pas vraiment d'être souples - elles s'en tiennent à leur paperasse, leur ceci, leur cela. Les pires sont les françaises, les belges et les italiennes. Les britanniques ne sont pas trop mal, mais elles ont encore des progrès à faire, je crois."

Quant à l'ECU, un fabricant américain d'appareils d'éclairage dit:

> "Nous avons l'intention de libeller nos transactions en ECU. Nous avons déjà des clients, surtout ces fabricants qui achètent nos lampes, qui nous l'ont demandé. Ils aimeraient être facturés en ECU. La demande vient donc du marché, et ce pourrait être une bonne idée de marketing pour nous."

Une multinationale française ayant fait l'expérience des transactions en ECU est sur la réserve au sujet de leur potentiel.

> "Notre département des produits fixe des prix de cession internes et facture en ECU les expéditions entre les filiales nationales. L'ECU à usage privé est une monnaie de création spontanée - sans institutions, sans banque centrale. Bien entendu cela crée des problèmes, si vous voulez créer un marché financier sans possibilités réelles - pour l'instant il est plutôt marginal. On peut maintenant utiliser l'ECU en Allemagne aussi, mais il faut faire la contrepartie."

Pour les banques, la déréglementation financière pose une nouvelle série d'enjeux dans la concurrence qui appelle des stratégies correspondantes.

Une société à capital-risque nord-américaine en Italie se dit sceptique sur l'incidence des efforts de libéralisation de la CE.

> "Les gens parlent d'une révolution en marche, ce qui est un peu exagéré. On assiste plutôt à une évolution. 1992 - tout le monde veut en être, mais au-delà des intentions, les pays réagissent tous avec des poses nationalistes. C'est d'autant plus vrai qu'on parle des finances d'un pays. Le gouvernement italien notamment n'est pas près de relâcher son emprise sur les banques italiennes, qui doivent régulièrement se défausser pour soutenir le budget de l'Etat."
>
> "Si les marchés financiers européens s'ouvrent bel et bien, ce sera naturellement d'une grande portée pour les affaires en Europe. Pour le moment l'effort à faire en Europe est bien plus élevé qu'il ne le serait, par exemple, aux Etats-Unis pour un

même résultat. Si on regarde la situation d'un point de vue strictement italien, les coûts sont beaucoup plus élevés, et il faut s'accommoder d'une infrastructure de troisième ordre."

Un banquier en investissement italien est plus optimiste en ce qui concerne les effets de la libre concurrence:

"Je crois que l'ouverture du secteur bancaire va se traduire par des prêts meilleur marché pour les clients. Lorsque la concurrence sera réelle sur le marché, les banques italiennes devront se faire plus réceptives et se mettre plus à l'écoute des besoins du client. Aujourd'hui, la plupart des banques ont une mentalité du genre 'c'est à prendre ou à laisser', parce qu'elles sont les seules bêtes fauves de la place."

Comme beaucoup d'autres banquiers en Italie, il s'intéresse à la possibilité de créer des liens avec des banques étrangères.

"Pour réussir sur les grands marchés de titres, il faut montrer ses muscles. Le pouvoir ne suffit pas; pour les montages financiers vraiment séduisants ou les rachats et fusions, les paroles ne suffisent plus. Et puis en dehors du muscle financier que cela vous donne, faire équipe avec une banque étrangère vous apporte des compétences que vous n'aviez pas. Les banques d'investissement italiennes sont encore faibles en gestion de portefeuilles, où il faut avoir une connaissance approfondie des valeurs étrangères et des marchés boursiers. J'ai confiance dans notre compétence pour les rachats et fusions, mais l'inquiétude me vient quand je pense que Manny Hanny s'installe en face et qu'il offre des services de gestion de portefeuilles."

Un banquier allemand ne voit pas tellement de possibilités d'expansion transfrontalière, si ce n'est par le biais des rachats, fusions et alliances entre banques.

"Les choses ne changeront guère pour les banques commerciales puisque toutes les grandes banques sont déjà sur tous les marchés de la CE. Ce ne sera pas rentable pour les petites banques d'être partout dans la CE, alors elles se concentreront dans des bureaux neufs, à Francfort par exemple - si elles n'y sont pas déjà. Il n'y a pas de raison pour les banques d'ouvrir des agences partout. Les banques ont des bureaux à l'étranger dans la CE principalement pour les clients d'affaires, et il y en aura même davantage à l'avenir. Quant aux banques d'investissement, 1992 signifiera une concurrence accrue, mais cela suffira pour elles d'avoir des accords de représentation dans les autres pays."

Un banquier commercial danois distingue trois types de réaction:

"Primo, une banque peut concentrer ses services sur une région d'Europe; la plupart des banques danoises s'en tiendront à une partie du Danemark. Secundo, une banque peut essayer de desservir toute l'Europe en achetant des concurrents ou en installant des banques affiliées dans chaque pays de la CE; c'est la stratégie adoptée par Deutsche Bank, je crois. Ou tertio, les banques peuvent s'engager dans des 'alliances stratégiques'. C'est ce que fera notre banque; nous sommes déjà entrés dans une telle alliance, avec des partenaires en Suède, Finlande et Norvège."

Amro Bank, la troisième banque en importance des Pays-Bas, a choisi la voie de la fusion. Ses liens avec la Générale de Banque belge, annoncés en 1988, vont donner naissance à la sixième banque européenne. Voici les paroles du trésorier de Amro, A.J. Meys:

"J'estime que la consolidation des banques dont la taille et la part de marché sont comparables fera boule de neige dans les années qui viennent. Mais les fusions et acquisitions ne seront pas confinées à l'Europe, car les banques sont à l'affût d'éventuelles OPA aux Etats-Unis - d'autant plus qu'il devient possible d'ouvrir des banques couvrant le pays tout entier."

De l'avis de Rainer Gut, pdg du Crédit suisse, la tendance à créer des banques universelles dans la CE favorisera les grandes banques suisses qui ont toujours suivi ce modèle.

"Le programme de la CE va donner le ton au monde entier pour la mise en place de services bancaires complets. Il n'est pas impossible que même après 1992, les pays membres de la CE aient encore des réglementations limitant la gamme d'activités bancaires ouvertes à leurs institutions financières. Et pourtant, ces mêmes pays

seront tenus d'accorder aux banques des pays ayant un système de services bancaires complets la permission d'exercer toutes leurs activités. Il en sera de même pour les banques non CE qui reçoivent une licence communautaire par suite d'un accord de réciprocité. Tôt ou tard, se trouvera ainsi abolie, avec la concurrence nouvelle qui en découle, la distinction entre les banques spécialistes et les banques de services complets.

"C'est encore un domaine où les cinq grandes banques d'Europe continentale, dont les suisses, semblent avoir l'avantage sur leurs rivales nord-américaines. Elles ont des dizaines d'années d'expérience dans les systèmes bancaires complets, alors que la Loi Glass-Steagall aux Etats-Unis sépare encore les banques commerciales des banques d'investissement."

Dans le secteur des assurances, deux grandes sociétés suisses interrogées au cours de l'enquête font preuve de la même confiance. Elles sont bien représentées dans la CE et, au cours des dernières années, elles ont fait une fringale d'acquisitions pour renforcer leur position. Par l'intermédiaire de leurs filiales dans la CE, elles peuvent tirer plein parti du marché plus libre, et leur expérience internationale leur a enseigné l'art des affaires transfrontalières. En comparaison, les grandes sociétés françaises et allemandes ont manifesté une orientation plus nationale, tandis que les pays méditerranéens n'ont pas de secteur d'assurances bien développé.

Un dirigeant suédois, dans un groupe d'assurances des États-Unis qui en 40 ans a bâti un réseau paneuropéen de filiales locales, nous décrit les quatre réactions possibles face à l'apparition du marché unique.

"Certains pensent qu'il ne restera que les grands. Je ne le crois pas; cela dépend de la philosophie que les autres adoptent. Ou bien vous êtes comme nous et un petit nombre de nos concurrents, Zurich et Winterthur par exemple, qui sont bien répartis à travers la CE. Ou bien vous avez les compagnies nationales vraiment grandes comme l'UAP, la première en France, mais qui n'est pas bien répartie dans le monde ou même en Europe, et puis certaines des grandes compagnies anglaises. Elles veulent avoir une présence ici, et c'est possible au travers d'acquisitions; s'établir à partir de rien, ce serait trop long. Nous assistons en ce moment à une grande activité transfrontalière.

"Ensuite il y a une autre philosophie qui n'est peut-être pas si mauvaise. Hafnia, la compagnie danoise qui vient au deuxième rang dans ce pays, observe: "Nous désirons créer une sorte de réseau, en rassemblant six ou sept sociétés de notre taille, alors nous serons présents. Nous n'avons pas les ressources pour acheter des sociétés dans chaque pays, nous ne connaissons pas bien les marchés d'ailleurs. Mais nous pouvons travailler ensemble, peut-être avec une part minoritaire les uns dans les autres - 5 % ou une part symbolique de cet ordre. Ensuite nous faisons la mise point du produit en commun, nous partageons notre connaissance du marché, etc.

"C'est une idée intéressante. Le problème, c'est qu'ils sont deuxièmes au Danemark, alors qu'une société de même taille en Allemagne sera au 28e rang, ce n'est pas un des grands. En plus, nous savons les limites de ce genre de coopération volontaire - vous ne pouvez pas donner d'ordres, faire exécuter des décisions ... il faudra écrire des lettres, négocier, etc.

"Une troisième idée - la coopération avec un grand, comme nous ou Zurich. Vous formez une sorte d'alliance stratégique. Cela peut permettre à une petite compagnie de se défendre dans la concurrence internationale.

"La quatrième, c'est l'idée que les sociétés, même petites, se spécialisent dans un créneau, comme l'assurance contre les mauvaises créances ou pour le crédit à l'exportation... Alors certaines pourront survivre dans leur créneau régional; même si elles vont perdre du terrain, elles garderont un monopole local, disons sur l'assurance immobilière.

"Ce que je crains, c'est que des compagnies, les scandinaves notamment, se précipitent en Europe, en se proposant d'acheter une petite société en Allemagne (parce que c'est la seule chose qui soit à leur portée) et de faire de l'assurance pour l'Europe entière. On les verra accourir et y perdre leur chemise - tout comme dans les années 70 quand elles se sont précipitées aux Etats-Unis sous le prétexte que leur marché national était trop réduit, qu'il leur fallait aller sur le marché où se trouvaient

50 % des primes d'assurances du monde entier, et elles y ont perdu des millions, même des milliards. Ce seront les mêmes, dix ans après; leurs gars, ils auront oublié. Avec cette nouveauté en Europe, vous allez les voir arriver, et perdre leur chemise dans ce climat de concurrence que je vous ai décrit."

ANNEXES

ANNEXE I

LÉGISLATION CONCERNANT LE GRAND MARCHÉ INTÉRIEUR

Aux deux tiers des huit années qui nous séparent de 1992, 60 % seulement des propositions du Livre blanc publié en 1985 par la CE ont été adoptées. Qui plus est, certaines batailles parmi les plus dures n'ont pas encore été livrées - notamment dans le domaine de la fiscalité indirecte. Néanmoins, avoir adopté 60 % du programme législatif constitue déjà une remarquable performance, étant donné l'étendue des objectifs fixés dans le Livre blanc.

Les 285 directives énumérées dans le Livre blanc sur l'achèvement du marché intérieur (et les directives présentées ultérieurement) n'auront pas toutes de lourdes conséquences pour les échanges et les investissements. Beaucoup portent sur des aspects très particuliers de questions ou produits spécifiques - par exemple, les directives sur les qualifications requises pour les équipages aériens, les oligo-éléments dans les engrais, ou l'éradication de la péripneumonie contagieuse des bovins au Portugal.

La présente annexe donne des détails succints et un état de l'avancement des travaux portant sur environ soixante-dix des directives communautaires clés, dont certaines ont déjà été adoptées, et d'autres n'ont pas encore quitté la table de travail de la Commission.

Processus législatif

Pour bien suivre l'évolution de la législation du grand marché intérieur, il faut tout d'abord bien comprendre le processus de prise de décision au sein de la Communauté européenne, notamment depuis sa réforme de 1987 au moyen de l'Acte unique européen. L'Acte unique a introduit une nouvelle procédure de coopération complexe qui, en augmentant l'apport «démocratique» à la législation communautaire ajoute aussi neuf bons mois au pas de sénateur auquel avançait déjà le processus législatif. En effet, il faut maintenant deux lectures devant le Parlement européen, l'adoption d'une position commune par le Conseil des ministres s'intercalant entre les deux, et finalement l'adoption après la deuxième lecture.

Toutefois, il en résulte que près des deux tiers de la législation proposée pour le grand marché intérieur peuvent maintenant être adoptés à la «majorité qualifiée», ce qui accélère considérablement l'adoption de la législation nécessaire[*]. Lorsque le programme du marché intérieur a été lancé en 1985, cela ne s'appliquait qu'à un tiers environ des propositions. L'unanimité est toujours nécessaire au Conseil pour les propositions relatives à la fiscalité, à la libre circulation des personnes et au droit du travail (bien que les décisions en matière de normes d'hygiène et de sécurité et de reconnaissance mutuelle des qualifications soient prises à la majorité qualifiée). La libre circulation des personnes concerne généralement les questions de sécurité - terrorisme, contrebande de stupéfiants, etc.

---

*Pour cette procédure, le nombre de voix par pays est pondéré comme suit: République fédérale d'Allemagne, France, Italie et Royaume-Uni: dix; Espagne: huit; Belgique, Pays-Bas, Grèce et Portugal: cinq; Danemark et Irlande: trois; et Luxembourg deux. Sur le total de 76 voix, il en faut 54 pour constituer une majorité qualifiée.

Effectuer des démarches constructives dans les coulisses au bon moment est donc plus important que jamais. Au bon moment, cela veut dire pour les observateurs de Bruxelles, que les démarches efficaces doivent avoir lieu pendant la période de rédaction - et à coup sûr avant la première lecture devant le Parlement. Ensuite, les amendements sont beaucoup plus difficiles à faire adopter.

En dépit du rôle croissant du Parlement européen, rien dans l'Acte unique ne peut forcer le Conseil des ministres à accepter les amendements que le Parlement souhaite apporter à la législation. Toutefois, si les amendements du Parlement sont acceptés par la Commission, le Conseil doit obtenir l'unanimité pour voter un texte non modifié. Si la Commission refuse d'entériner les amendements du Parlement, et si le Conseil dans sa position commune s'y refuse également, le Parlement peut essayer une fois encore pendant la seconde lecture. Mais les amendements présentés lors de la seconde lecture doivent être adoptés à la majorité absolue de tous les Parlementaires (soit 259 voix) et non pas à la majorité des députés présents. Ce vote signifierait que pour adopter le texte non modifié, le Conseil devrait adopter son approbation finale à l'unanimité. Si le Conseil accède aux désirs du Parlement, il suffit d'une majorité qualifiée.

Le dernier rapport de la Commission sur l'état de l'avancement du programme du marché unique couvre toutes les étapes jusqu'au 3 janvier 1990. Il indique que le Conseil des ministres a adopté quelque 60 % des 279 propositions énoncées dans le Livre blanc de 1985. Pour sa part, la Commission a présenté au total 261 propositions, il en y en a donc 18 qui doivent encore être soumises, toutes en 1990 en théorie. Sur ces 18, la Neuvième directive du droit des sociétés et les propositions concernant les procédures d'offre publique d'achat pour les marchés de services sont d'une importance capitale. Les autres consistent surtout en des propositions techniques portant sur la médecine vétérinaire et la santé animale, la TVA et l'harmonisation des droits de douane. En dépit du succès évident du Livre blanc à Bruxelles, le rapport de la Commission fait état d'importants retards aux chapitres de la transposition des ces directives dans la législation des États membres, et de leur mise en application. Pour le moment, les États membres n'appliquent de façon intégrale que 14 des 88 directives qui devraient être en vigueur (sur un total de 152 propositions adoptées).

C'est au niveau de l'application des normes techniques dans les domaines du transport et des services financiers que les retards sont les plus importants, et uniquement dans le domaine de la libre circulation des capitaux que les États membres ont tous adopté les lois voulues.

L'État le plus récalcitrant est l'Italie, qui n'a mis en application que 35 des 88 directives approuvées, suivi de l'Espagne (46) et de la Grèce (46). Par contre, le Danemark est le pays qui a mis en oeuvre le plus grand nombre de directives (73), suivi par le Royaume-Uni (69), la France (67), la République fédérale d'Allemagne (67) et les Pays-Bas (59). Devant cette situation, la Commission a décidé d'intensifier ses efforts en vue de faire appliquer les directives approuvées. La stratégie adoptée consiste à nommer, dans chaque administration nationale, un coordinateur chargé de vérifier que les directives de la CE sont appliquées, et à tenir de façon régulière des réunions bilatérales au cours desquelles la Commission et des spécialistes nationaux débattront des retards observés. En outre, depuis janvier 1990, grâce à sa base de données Info 92, la Commission publie des rapports détaillés sur les mesures prises au niveau national concernant la transposition des directives.

La Commission doit également obtenir le concours de la Cour de justice de la CE, dont le siège est au Luxembourg. Auparavant, comme l'expliquent les spécialistes de la CE, si une entreprise avait fait appel à la Cour parce qu'un État membre avait négligé de transposer une directive de la CE dans ses lois nationales, la Cour aurait refusé de reconnaître que l'appelant avait le droit de se prévaloir des avantages de la législation de la CE, même si le délai de transposition était périmé.

Aujourd'hui, cependant, la jurisprudence évolue et les spécialistes de la CE sont d'avis que «très probablement, la Cour reconnaîtrait que l'appellant a le droit de bénéficier des avantages de la législation de la CE - même si les règles n'ont pas encore été transposées dans les lois de l'État». Cela signifie que, non seulement la transposition perd de son importance, mais encore que la distinction entre les règlements directement applicables aux États membres et les directives devant être transposées dans leurs lois s'estompe.

ENTRAVES PHYSIQUES (ADMINISTRATIVES) AUX ÉCHANGES

1. Document administratif unique (DAU)

Situation : directive adoptée en 1985
Mis en application : 1er janvier 1988

Cette directive introduit un document unique à plusieurs feuillets destiné à être remis aux douaniers lors du passage des frontières intracommunautaires. Bien qu'il remplace jusqu'à 60 documents nationaux différents, le DAU n'est pas considéré comme une simplification, mais plutôt comme un premier pas nécessaire dans la voie de l'harmonisation. Le chemin est frayé pour l'arrivée des formalités douanières électroniques. Il a également été adopté par les pays de l'AELE.

2. Élimination des contingents de transport bilatéraux

Situation : directive adoptée en juin 1988
Mise en application : 1988-1993

Actuellement, 80 % de tous les transports routiers transfrontaliers à l'intérieur de la Communauté nécessitent des autorisations nationales individuelles pour chaque voyage permettant au véhicule de se rendre d'un endroit spécifié à un autre. Le nombre des autorisations fait l'objet d'une négociation et elles sont octroyées sur une base bilatérale entre États membres. Seulement 20 % de ces transports bénéficient d'autorisations communautaires qui sont valables pour de multiples voyages dans toute la Communauté. La complexité du système est proprement byzantine. La directive adoptée en juin 1988 fera disparaître progressivement toutes les autorisations individuelles nationales pour un voyage pour les remplacer par des autorisations communautaires. En 1989, les autorisations communautaires devaient représenter 40 % des besoins actuels et, en 1990, cette proportion a atteint 60 %.

ENTRAVES TECHNIQUES AUX ÉCHANGES

Méthode nouvelle pour l'harmonisation des produits

La Cour de justice a confirmé, à plusieurs occasions, le principe de la reconnaissance réciproque des normes, selon lequel un produit dûment approuvé et légalement commercialisé dans un État membre doit pouvoir circuler librement sur tout le territoire de la Communauté (d'un point de vue légal). Dans la majorité des cas, toutefois, il n'est pas nécessaire d'harmoniser les normes. C'est seulement lorsque la santé, la sécurité et l'environnement risquent d'être menacés qu'une harmonisation est nécessaire à l'échelle de la Communauté pour assurer la libre circulation du produit. Dans ces domaines, la Communauté est en train de définir les exigences essentielles qu'un produit doit satisfaire afin de pouvoir être commercialisé. Ces exigences premières sont communiquées à la CEN-CENELEC. Celle-ci, en retour, travaille à la définition des normes qui, si elles sont respectées, confirment que les exigences premières elles-mêmes l'ont été. L'alternative qui s'offre à une firme est donc soit de respecter la norme CEN-CENELEC, ce qui lui vaut d'être considérée comme répondant aux exigences premières, soit de prouver que le produit y répond en présentant l'attestation d'un tiers parti, en produisant une auto-attestation, en ayant recours à des systèmes de contrôle de la qualité, etc., selon les dispositions propres de chaque directive.

Chacune des directives se rapportant aux «exigences premières» a une portée très large et très générale. Il y en a environ 15 au total; cela inclut les directives relatives à la sécurité des jouets, aux appareils à pression, à la compatibilité électromagnétique, à la sécurité des machines, au matériel de protection individuelle, aux appareils électro-médicaux actifs implantables, aux appareils à gaz, aux appareils médicaux actifs non implantables, aux appareils médicaux non actifs non implantables et aux produits de diagnostic *in vitro*. Certaines de ces directives sont présentées ci-après.

3. Appareils à pression

Situation : directive adoptée en juin 1987
Mise en application : 1er juillet 1990

Il s'agit là de la première directive émise par la Communauté dans le cadre de la méthode nouvelle adoptée en matière d'harmonisation des produits.

4. Sécurité des jouets

Situation : directive adoptée en mai 1988
Mise en application : 1er janvier 1990

La directive énonce des conditions de sécurité communes pour tous les jouets, concernant les caractéristiques chimiques, l'inflammabilité, etc. Elle remplace deux précédentes tentatives qui visaient à établir une législation à l'échelle de l'Europe pour les normes des jouets. Cette directive représente la première et unique occasion jusqu'à présent où la nouvelle méthode a été appliquée aux produits destinés au consommateur.

5. Sécurité des machines

Situation : directive adoptée en juin 1989
Mise en application : 1er janvier 1992 (inscrite dans la législation nationale)
1er janvier 1993 (les machines neuves doivent être conformes)

Cette proposition établit des normes de sécurité essentielles pour tous modèles de machines industrielles, depuis les presses d'imprimerie jusqu'au matériel de coupage.

6. Prévention des interférences radio (compatibilité électromagnétique)

Situation : directive adoptée en avril 1989
Mise en application : 1er janvier 1991 (inscrite dans la législation nationale)
1er janvier 1992 (certaines clauses obligatoires pour tout matériel électrique neuf)

Cette directive portera sur tous les appareils électriques, les télécommunications, le matériel médical et scientifique et les lampes fluorescentes. Elle enjoint aux fabricants de produire ces articles de manière à limiter leur capacité de créer des interférences électromagnétiques et de les construire avec une résistance adéquate aux interférences électromagnétiques.

La directive demande l'introduction d'une norme européenne dans ce domaine avant la fin de 1992, mais en attendant, elle stipule une procédure communautaire visant à déterminer si les normes nationales existantes respectent les objectifs mentionnés

ci-dessus. Dans les cas où un comité d'experts nationaux établit qu'une norme nationale respecte ces objectifs, les produits certifiés conformes à cette norme nationale auront la garantie d'une libre circulation dans toute la Communauté.

7. **Transparence des prix pharmaceutiques**

Situation : directive adoptée en décembre 1988
Mise en application : 1er janvier 1991

Cette directive constitue la première d'une série de mesures en faveur de procédures plus objectives et plus transparentes pour l'obtention des autorisations de mise sur le marché et l'admission de produits pharmaceutiques dans les programmes de remboursement de sécurité sociale. Cette directive introduit une période maximale de 90 jours pendant laquelle les administrations doivent décider d'un prix initial et de demandes de remboursement - bien qu'une prorogation de 90 jours soit permise lorsque la demande ne fournit pas les preuves justificatives adéquates.

8. **Biotechnologie et techniques de pointe**

Situation : directive adoptée en décembre 1986
Mise en application : 1er juillet 1987

Cette proposition fait partie des efforts réalisés par la CE pour jeter aujourd'hui les bases d'un marché commun pour des produits qui n'existent pas encore . Une procédure de coordination a été créée au niveau communautaire pour examiner les demandes de commercialisation de produits de biotechnologie ou de techniques de pointe : cette procédure est obligatoire pour les inventions biotechniques, qui constituent pour la Communauté un secteur prioritaire, et facultative, sur demande des entreprises pour des produits de techniques de pointe qui seront précisés cas par cas.

Grâce à cette procédure, dès qu'une entreprise a déposé une demande d'autorisation de mise sur le marché auprès d'une administration nationale, le dossier est immédiatement transmis à la Commission qui alors le fait parvenir à tous les autres États membres. Pendant que la procédure d'autorisation nationale se déroule normalement, un comité communautaire d'experts nationaux examine la demande et délivre une opinion n'ayant pas force obligatoire. Les experts communautaires espèrent qu'il sera tenu compte de cette opinion dans tous les États membres.

D'autres directives fondées sur la nouvelle normalisation des produits, qui ont été soit adoptées formellement ou assujetties à une prise de position commune de la part du Conseil, couvrent les matériaux de construction, le matériel de protection individuelle (voir la section relative à la main-d'oeuvre), les appareils à gaz, les appareils médicaux implantables et les instruments de mesure.

9. **Essais et certification**

Situation : résolution du Conseil de décembre 1989

C'est une chose de disposer de normes harmonisées, ou du moins d'instaurer la reconnaissance mutuelle des normes, sur tout le territoire de la Communauté, et c'est autre chose d'assurer qu'il y a bien reconnaissance mutuelle des procédures d'essais et de certification destinées à prouver que les normes sont respectées. Actuellement, même si tous les États membres sont disposés à reconnaître une

normalisation commune, il n'y a aucun mécanisme assurant que les essais et la certification effectués par un État membre seront reconnus par un autre. De ce fait, les procédures d'essai et de certification risquent d'être répétées dans tous les États membres où le produit doit être vendu.

Pour assurer qu'une telle situation n'occasionne pas des entraves techniques au commerce, en décembre 1989, le Conseil a adopté une résolution encourageant la Commission à poursuivre l'établissement, dans toute la Communauté, d'un système de reconnaissance réciproque des essais et de la certification basé sur le respect des exigences minimales (communiquées par les organismes chargés des essais et de la certification dans les États membres) incluses dans la définition des normes CEN (qui sont elles-mêmes fondées sur les normes ISO). Une fois ce système établi, tout produit dûment essayé et certifié par un organisme autorisé de la Communauté pourra circuler librement dans les 12 États membres. La Commission n'aura alors à intervenir que dans les domaines réglementés, c'est-à-dire dans le cas de produits tombant sous le coup des directives relatives aux «exigences premières».

Pour ce qui est du secteur non réglementé, par son appui à l'Organisation européenne d'essais et de certification, la Commission encourage la signature d'une série d'ententes sectorielles sur les essais et la certification, de façon que les objectifs poursuivis soient les mêmes dans le secteur non réglementé.

Dans le secteur réglementé aussi bien que dans le secteur non réglementé, il est possible que des ententes de reconnaissance réciproque des essais et de la certification soient négociées avec les organismes canadiens. Cela permettrait de procéder au Canada aux essais et à la certification des produits en fonction des normes européennes. L'inverse serait également possible pour attester que des produits fabriqués en Europe sont conformes aux normes canadiennes.

PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

10. Évaluation des incidences sur l'environnement

Situation : directive adoptée en 1985
Mise en application : 1er juillet 1988

Cette directive exige que tous les principaux investissements publics et privés effectuent des rapports d'évaluation des incidences sur l'environnement avant la construction de toute usine, centrale électrique, autoroute, aéroport, etc. Ceci a pour but d'assurer que les aspects potentiellement nocifs d'un projet sont éliminés au stade de la conception. D'après les responsables de la Communauté, la mise en application est en retard, mais la Commission en général donne aux États membres 12 mois supplémentaires avant d'entamer une procédure.

11. Grandes usines de combustion

Situation : directive adoptée en juin 1988
Mise en application : 1993-2003

Cette directive conduira à des diminutions importantes - par rapport aux niveaux de pollution de 1980 - des dégagements d'anhydride sulfureux (SO_2) et d'oxyde d'azote (NO) dans les grandes usines de combustion - principalement les centrales électriques et les raffineries. Cette directive porte à la fois sur les anciennes et

sur les nouvelles usines, et introduit des règles particulièrement rigoureuses pour les usines mises en service après juillet 1988.

Les diminutions du niveau d'anhydride sulfureux seront étalées sur trois phases : 25 % de moins en 1993, 43 % en 1998 et 60 % d'ici 2003. Toutefois, les dégagements des nouvelles usines devront être inférieurs de 80 % à ceux de 1980. Les réductions d'oxyde d'azote seront de 36 %, pour la moitié en 1993 et pour la moitié restante en 1998.

Cette proposition est particulièrement importante du fait du coût élevé de la mise en application des mesures de lutte contre la pollution requises. C'est en raison de ce coût que les États membres ont mis cinq ans à adopter cette directive.

12. **Gaz d'échappement des petites cylindrées (moins de 1,4 l)**

Situation : directive adoptée le 1er juin 1989
Mise en application : 1er juillet 1992, pour tous les nouveaux modèles
1er janvier 1993, pour tous les nouveaux véhicules

Cette directive entraînera une réduction des niveaux de gaz d'échappement de 73 %, par rapport aux niveaux actuels, par suite d'une limitation à 19 g par cycle d'essais des rejets de monoxyde de carbone, et à 5 g par cycle d'essais des rejets d'hydrocarbures et d'oxyde d'azote combinés. Ces mesures, qui correspondent aux normes en vigueur aux États-Unis, exigeront que tous les véhicules automobiles soient équipés d'un convertisseur catalytique trifonctionnel.

Cette proposition de la Commission visant à faire diminuer les niveaux de gaz d'échappement des petites cylindrées (moteurs de moins de 1,4 l) constitue la dernière mesure de tout un ensemble de niveaux européens de dégagements de gaz provenant des pots d'échappement, dont la plupart furent adoptés par le Conseil en décembre 1987. La proposition de la Commission relative aux petites cylindrées demande une réduction de 58 % des rejets d'oxyde d'azote et d'hydrocarbures non brûlés et une diminution de 48 % des rejets d'oxyde de carbone. Ces limites s'appliqueraient à tout nouveau modèle de voiture vendu après le 1er octobre 1992, et à tout nouveau véhicule vendu après le 1er octobre 1993.

La Commission devrait présenter des propositions portant sur les limites de vitesse uniformes et sur l'établissement d'un cycle d'essais commun pour la lutte contre la pollution dans les 12 États membres.

13. **Véhicules automobiles de taille moyenne et grande (plus de 1,4 l)**

Situation : proposition de la Commission du 20 décembre 1989 - en attente pour la première lecture
Mise en application : 1er juillet 1992, pour les nouveaux modèles
1er janvier 1993, pour les nouveaux véhicules

Cette directive introduira également des normes équivalentes à celles qui sont en vigueur aux États-Unis et limitera les rejets de gaz d'échappement à des niveaux aussi stricts que dans le cas des véhicules de petite cylindrée, c'est-à-dire à 5 g par cycle d'essais pour les rejets d'hydrocarbures et d'oxyde d'azote combinés et à 19 g par cycle d'essais pour les rejets de monoxyde de carbone.

Cette proposition introduira un nouveau cycle d'essais pour ces véhicules et aura pour résultat que ces derniers devront également être munis d'un convertisseur catalytique.

Le commissaire à l'environnement, Carlo ripa di Meana, a annoncé qu'au printemps 1990, la Commission proposera des limitations rigoureuses pour les rejets de gaz d'échappement dans le cas des camions «propres».

REJETS DES USINES DE BIOTECHNOLOGIE DANS L'ENVIRONNEMENT

Les deux directives suivantes sont considérées comme essentielles pour fournir la sécurité juridique requise par l'industrie pour développer le secteur biotechnologique en Europe.

14. Usage restreint de micro-organismes ayant subi une modification génétique

Situation : position commune (PC), juin 1989
Mise en application : 1er janvier 1991

Selon cette directive, quiconque utilise des micro-organismes doit en aviser les autorités nationales compétentes et leur remettre un rapport d'évaluation de la sûreté du projet. Une distinction est faite entre l'utilisation de la biotechnologie dans des expériences à petite échelle et des projets pilotes, et son utilisation à grande échelle dans le cadre de processus de fabrication. La directive fait également une distinction entre les micro-organismes du «groupe Un» qui sont généralement considérés comme sûrs et ceux du «groupe Deux» qui comportent un certain élément de risque. Cette directive est actuellement la cause d'un différend institutionnel entre la Commission et le Conseil, ce dernier réprouvant la tendance de la Commission à cataloguer toute proposition comme une «nécessité pour le marché unique en vertu de l'article 100A de l'Acte unique européen» pour laquelle l'approbation d'une majorité qualifiée du Conseil est suffisante. Après que la Commission ait eu formulé la directive sur l'usage restreint des micro-organismes ayant subi une modification génétique, les ministres de l'Environnement ont modifié la teneur juridique de l'article 130s relatif à la protection de l'environnement pour exiger la majorité absolue.

15. Rejet délibéré dans l'environnement

Situation : position commune, juin 1989
Mise en application : 1er janvier 1991

Cette directive, qui comporte les mêmes distinctions que la législation relative à l'usage restreint de micro-organismes génétiquement modifiés, prévoit en outre que les autorités nationales compétentes dans les États membres seront chargées d'analyser les projets pour voir s'il y a rejet délibéré de micro-organismes pour des fins de recherche et développement. Tout rejet prévu doit être déclaré et un sommaire de la déclaration doit être communiqué à la Commission et à tous les autres pays de la CE. Conformément à la position commune du Conseil, les États membres peuvent, s'ils le désirent, imposer sur leur territoire des conditions plus rigoureuses en ce qui concerne le rejet de micro-organismes.

16. **Responsabilité civile en cas de dommages**

Situation : proposition de la Commission, juillet 1989, en attente de la première lecture
Mise en application : (1er janvier 1991)

Cette proposition obligera les entreprises à payer les frais de nettoyage en cas de dommages causés par leurs déchets. Elle vise tous les types de déchets résultant d'activités commerciales, mais exclut les déchets nucléaires et les déchets provenant d'hydrocarbures, qui sont couverts par d'autres conventions. L'adoption de cette proposition entraînera l'introduction dans la législation européenne du principe de la stricte responsabilité de celui qui produit des déchets. En d'autres termes, en cas de dommage causé à l'environnement, qu'il y ait eu ou non négligence de la part de celui qui a produit les déchets, c'est lui qui doit payer. L'intention ici est d'éviter les recours juridiques interminables faisant suite aux accidents, mais aussi d'encourager les entreprises à faire appel uniquement aux entreprises d'élimination des déchets les plus réputées.

17. **Agence européenne de protection de l'environnement**

Situation : directive adoptée en novembre 1989
Mise en application : (janvier 1991)

Bien que les ministres de l'Environnement aient approuvé, en principe, la création d'un tel organisme, aucune décision n'a encore été prise concernant son budget opérationnel ni l'emplacement de son siège, points qui risquent de soulever des difficultés. Cet organisme sera chargé essentiellement de coordonner la collecte de données et de statistiques sur l'état de l'environnement et de les transmettre à la Commission et aux États membres. Il devra veiller à assurer la disponibilité et la compatibilité des données. La Commission estime que c'est le seul moyen par lequel la Communauté pourra élaborer des propositions qui soient fondées sur des données scientifiques valables. Cet organisme sera ouvert aux autres pays d'Europe qui ne font pas partie de la Communauté.

MARCHÉS PUBLICS

Depuis le début des années soixante-dix, la Commission s'emploie énergiquement à ce que les pratiques d'achats nationaux s'ouvrent à la concurrence au moins des autres États membres. Les deux directives initiales concernant les marchés publics de travaux et de fournitures datent respectivement de 1971 et 1977 et excluent quatre secteurs : l'eau, l'énergie, les transports et les télécommunications. Les propositions d'origine ont subi d'importantes révisions en 1988 visant à renforcer la transparence des procédures d'adjudication et à limiter le recours aux adjudications d'urgence ou de gré à gré. Les dispositions comprennent la publication obligatoire des avis d'adjudication dans le journal officiel de la CE et la publication de l'offre acceptée.

D'ici 1992 et même au-delà, la Commission espère étendre ce mouvement de libéralisation aux secteurs exclus et à celui des marchés de services.

18. Directive dite «des mesures correctives»

Situation : directive adoptée en décembre 1989
Mise en application : 1er décembre 1991

Telle qu'elle était rédigée à l'origine, cette directive aurait permis à la Commission d'empêcher un gouvernement de procéder à une adjudication si une entreprise se plaignait que les procédures et les conditions de publication communautaires n'avaient pas été respectées. La version modifiée restreint considérablement la capacité d'intervention directe de la Commission, mais donne aux entreprises un droit d'appel non équivoque par lequel les décisions gouvernementales concernant les soumissions peuvent être contestées devant les tribunaux nationaux, et établit une procédure de coopération entre la Commission et un État membre afin de trouver une solution dans les cas où l'État membre ne tient pas compte des règlements de la Communauté. Cette procédure autorise notamment la Commission à demander à la Cour de justice d'imposer des mesures provisoires, ce qui s'est déjà avéré être une arme efficace. En effet, en septembre 1989, dans une cause portant sur le relevé topographique, le Danemark a accepté de dédommager des entreprises dont la soumission n'avait pas été retenue, parce que le gouvernement a reconnu ne pas avoir respecté les règlements de la Communauté en matière d'appel d'offres public pour la construction du pont de Storebelt reliant Copenhague au continent.

19. Libéralisation des secteurs exclus : transports, énergie, eau et télécommunications

Situation : entente politique sur une position commune en février 1990
Mise en application : 1er janvier 1993, (1er janvier 1996, en Espagne), (1er janvier 1998, au Portugal et en Grèce)

Alors qu'initialement, les contrats de télécommunications faisaient l'objet d'une proposition distincte, ils sont maintenant inclus dans une directive unique.

Cette proposition, qui vise essentiellement à étendre les procédures d'appel d'offres public existantes aux secteurs actuellement exclus, s'appliquerait à tous les contrats d'approvisionnements d'une valeur supérieure à 200 000 ECU et à tous les contrats de travaux publics d'une valeur supérieure à 5 millions ECU. L'entente fixe les seuils pour le secteur des télécommunications et celui du transport à 600 000 ECU et 400 000 ECU respectivement. Les contrats pour la prospection d'hydrocarbures seront respectés uniquement si les États membres ne font pas une demande de dérogation (il semble que le Royaume-Uni et les Pays-Bas veuillent le faire). Les ventes d'électricité ne sont pas non plus couvertes par la proposition mais cette situation sera révisée de façon à les y inclure d'ici 1995.

L'adoption d'une telle directive ferait du marché des approvisionnements publics de la CE le marché public le plus ouvert au monde. En conséquence, la Commission a inclus des clauses de réciprocité qui, souligne-t-elle, peuvent être modifiées ou supprimées selon les résultats des négociations de l'Uruguay Round. Les États membres peuvent ne pas tenir compte des soumissions dans lesquelles la valeur ajoutée CE est inférieure à 50 % t doivent préférer les soumissions venant d'entreprises de la CE même si le coût en est jusqu'à 3 % plus élevé que celui des autres soumissions de l'extérieur de la CE. La directive prévoit l'extension de ces avantages aux pays étrangers à la suite de négociations bilatérales ou

multilatérales. Une directive connexe préconisant des mesures correctives sera proposée sous peu.

20. Libéralisation des appels d'offres de services

Situation : en attente de la proposition de la Commission, prévue pour la fin de mars 1990
Mise en application : (1993)

Cette proposition s'appliquerait à tous les marchés de services dans les secteurs prioritaires faisant l'objet d'appels d'offres de la part des gouvernements et les assujettirait à des procédures objectives, transparentes et ouvertes incluant notamment la publication et l'établissement des dates limites. Les secteurs non prioritaires seraient soumis uniquement à des exigences de transparence.

LIBRE CIRCULATION DES CAPITAUX

21. Libéralisation de la circulation des capitaux

Situation : directive adoptée en juin 1988
Mise en application : 1990-1992

Cette directive fait disparaître les dernières entraves à la libre circulation des capitaux en éliminant progressivement les restrictions concernant les mouvements des capitaux à court terme comme les placements dans les valeurs à court terme, les prêts et crédits financiers, y compris la possibilité pour les banques de prêter des devises nationales aux non résidents et l'ouverture de comptes dans des banques étrangères.

Les contrôles des changes ont déjà été abolis en République fédérale d'Allemagne et au Royaume-Uni, tandis que la libéralisation au Danemark va au-delà des exigences de la directive. La France, l'Italie, la Belgique et le Luxembourg et les Pays-Bas devront s'y conformer d'ici la mi-1990; l'Irlande, l'Espagne, la Grèce et le Portugal d'ici la fin de 1992 (ces deux derniers pays pourront retarder l'échéance jusqu'à 1995 sous certaines conditions). Une clause de sauvegarde permet aux contrôles d'être imposés à nouveau lorsque des mouvements de capitaux à court terme «exceptionnels» perturberaient gravement les politiques adoptées dans le domaine de la monnaie et des taux de change.

Les mouvements de capitaux associés aux transactions commerciales, à l'acquisition d'actions et d'obligations et les placements à long terme ont été libéralisés par des directives antérieures (de 1960 à 1986).

SERVICES FINANCIERS

A) BANQUE

22. Deuxième directive bancaire

Situation : directive adoptée en décembre 1989
Mise en application : 1er janvier 1993

Cette directive introduira une autorisation bancaire unique valable dans les douze États membres. Lorsqu'une banque aura reçu l'autorisation de son pays, elle sera libre de s'installer dans chacun des autres États membres et de vendre ses services dans toute la Communauté. Les établissements de crédit n'appartenant pas à la CE seront admissibles à une autorisation unique si leurs activités dans la Communauté ont débuté avant le 1er janvier 1993, date de mise en application de la directive. Après cette date, il est possible qu'un établissement n'appartenant pas à la CE ne soit admissible que s'il bénéficie du traitement national et (ou) si les établissements bancaires de la CE ont accès au marché du pays de l'établissement en question.

Cette directive constitue un précédent pour les autorisations uniques analogues proposées en matière de services de placement et pour celles qui ont été annoncées pour les secteurs de l'assurance-vie et des autres types d'assurance. La mise en application de cette directive est liée à l'harmonisation, à l'échelle de la Communauté, des coefficients de solvabilité et des exigences en matière de suffisance du capital présentés ci-après.

23. Coefficients de solvabilité

Situation : directive adoptée en décembre 1989
Mise en application : 1er janvier 1991 pour la transposition dans la législation nationale
1er janvier 1993, le ratio de 8 % devient obligatoire pour tous les établissements de crédit

Cette proposition prescrira que les banques et établissements de crédit doivent limiter leurs prêts et leurs risques financiers à un pourcentage spécifique, ou plutôt à un multiple fixé de leurs fonds propres (déterminé par une directive distincte). Provisoirement, la Commission suggère de fixer ce «coefficient de solvabilité» à 8 %, conformément aux normes de suffisance du capital fixées par l'Accord de Bâle pour les pays du G 10.

24. Fonds propres

Situation : directive adoptée en avril 1989
Mise en application : 1er janvier 1993 (1994 pour la Belgique)

Cette directive harmonisera les réglementations nationales définissant ce qui constitue les fonds propres d'une banque (c.-à-d. le montant des coefficients de solvabilité) de manière que soient inclus non seulement les fonds des actionnaires et les bénéfices non distribués, mais également des éléments comme les réserves pour créances douteuses.

B) ASSURANCE

25. Assurances I.A.R.D. (incendie, accidents, risques divers)

Situation : directive adoptée en juin 1988
Mise en application : 30 juin 1990

Cette proposition constitue un pas en avant vers un marché commun de l'assurance. Elle est particulièrement importante pour les entreprises parce qu'elle leur permet

d'avoir un seul assureur pour toute la Communauté et, par conséquent, d'obtenir la meilleure couverture au meilleur prix possible. Elle porte sur les grands risques des contrats d'assurance autres que les assurances sur la vie. En vertu de cette proposition, tout assureur de la Communauté pourra signer des contrats pour couvrir des risques pouvant intervenir n'importe où dans la Communauté sans avoir à ouvrir des succursales, agences ou bureaux dans chaque pays. Elle permet également à tout assuré d'avoir accès à des compagnies établies où que ce soit dans la Communauté européenne.

La Commission prévoit de présenter, d'ici au printemps 1990, un projet de proposition instaurant un permis d'exploitation pour le secteur de l'assurance I.A.R.D.

26. Assurances sur la vie : «seconde directive»

Situation : entente politique conclue par le Conseil en décembre 1989, en attente de l'approbation officielle du Parlement européen
Mise en application : 1er janvier 1991, sauf en ce qui concerne les courtiers et les polices non régies par une obligation réglementaire qui seront visés à partir du 1er janvier 1995

Dans le cas des assurances sur la vie, l'ouverture vers un marché unique est plus modeste. Alors que la directive initiale concernant les assurances sur la vie, adoptée en 1979, instaurait le droit d'établissement des compagnies d'assurances, cette nouvelle directive est un premier pas en vue d'instaurer le droit de fournir des services au-delà des frontières. En d'autres mots, une compagnie d'assurance peut dorénavant offrir des contrats selon les taux et les pratiques qui ont cours dans le pays où elle a son siège. Toutefois, cette directive couvre uniquement les «ventes passives», c'est-à-dire qu'elle reconnaît aux particuliers le droit de conclure, de leur propre initiative, des contrats d'assurance avec des compagnies ou des courtiers établis dans n'importe quel État membre de la CE. Par contre, elle n'autorise pas les courtiers ou les compagnies d'assurance à communiquer directement avec les consommateurs d'autres pays en vue de leur vendre des polices d'assurance. La nouvelle directive prévoit également l'harmonisation des règlements relatifs à l'accès à la profession d'assureur et à son exercice de même qu'elle clarifie les pouvoirs de contrôle des autorités nationales compétentes. Au cours des douze prochains mois, la Commission proposera une directive cadre pour l'assurance sur la vie, qui instaurera un permis d'exploitation unique pour les douze États membres.

27. Régimes de retraite

Situation : en attente de la proposition de la Commission
Mise en application : ?

Cette proposition vise à libéraliser la commercialisation hors frontières des régimes de retraite privés et à assurer une entière liberté d'action quant à l'administration des fonds de pension.

C) MARCHÉS DES VALEURS MOBILIÈRES

28. Divulgation des participations importantes

Situation : directive adoptée en décembre 1988
Mise en application : 1991

Cette directive représente le premier stade d'une législation européenne anti-prédateurs, et cherche surtout à protéger les petits porteurs d'actions contre les abus des «raids» en accroissant la transparence des participations importantes. Elle doit aussi être considérée comme un élément nécessaire d'un marché unique des capitaux.

Cette proposition établit une série de seuils s'agissant de l'achat ou de la vente d'un groupe important d'actions assorties de droits de vote d'une société, qui aurait pour résultat de déclencher l'obligation d'une déclaration publique. Au cas où une personne physique ou morale achète ou vend 10, 20, 33, 50 ou 66 % des droits de vote, la société et les autorités nationales compétentes doivent en être avisées dans les sept jours. De plus, au moment de la mise en application, toute personne physique ou morale qui détient plus de 10 % des droits de vote doit en informer la réunion de l'Assemblée générale de la société et les pouvoirs publics compétents.

29. Offres publiques d'achat

Situation : première lecture en janvier 1990
Mise en application : (1er janvier 1993)

Cette proposition est considérée comme faisant partie de la stratégie adoptée par la Commission pour introduire «une protection équitable pour les actionnaires dans l'ensemble du marché commun». Elle stipule que tout actionnaire détenant un tiers d'actions porteuses de droits de vote dans une entreprise doit lancer un appel d'offre pour les deux autres tiers. Les offres publiques d'achat partielles visant uniquement à obtenir le contrôle de l'entreprise seraient illégales. Un document d'offre doit être publié au moment du lancement de l'OPA officielle, précisant les intentions du soumissionnaire en ce qui concerne les activités de la société cible, son personnel, etc. Conformément à la modification proposée par le PE et acceptée par la Commission, la présente proposition vise uniquement les entreprises dont les actions sont cotées en bourse.

Plus tard, dans le courant de 1990, la Commission fera des propositions touchant l'élimination d'autres obstacles aux offres publiques d'achat hors frontières. Celles-ci porteront sur un éventail de mécanismes légaux et administratifs utilisés dans divers États membres pour garder le contrôle entre les mains de la direction et d'actionnaires bienveillants. Elles incluront des plans visant à réduire les exceptions au principe selon lequel une action donne droit à un vote pour les actionnaires et à limiter la participation croisée pratiquée entre filiales et sociétés mères.

30. Délits d'initiés

Situation : directive adoptée en décembre 1989
Mise en application : 1er janvier 1992

L'interdiction des délits d'initiés dans toute la Communauté est considérée par la Commission comme nécessaire pour la création d'un marché unique des valeurs mobilières. Actuellement, les délits d'initiés sont interdits par la loi uniquement en France, au Royaume-Uni et au Danemark. En République fédérale d'Allemagne, la plupart des entreprises respectent les dispositions d'un code de conduite et en Belgique, en Irlande et aux Pays-Bas, une législation est envisagée.

Cette directive a été décrite par les experts de la Communauté comme «très élémentaire et facile à appliquer» parce qu'elle interdirait simplement les activités suivantes, sans fournir d'amples détails : utilisation d'informations privilégiées pour son propre profit, transmission d'informations à une tierce personne, ou recommandation à une tierce personne d'acheter ou de vendre certaines actions.

31. Services/Conseils en matière de placements

Situation : première lecture en octobre 1989
Mise en application : (1er janvier 1993)

Cette proposition introduirait une autorisation unique pour les services en matière de placements, valable dans les douze États membres grâce au principe de reconnaissance réciproque, à l'instar de la seconde directive sur les banques. La législation cherche à la fois à harmoniser les réglementations nationales applicables à l'établissement de ce genre d'entreprises et à introduire des normes minimales relatives à leurs compétences et à la conduite de leurs opérations.

Plus tard, dans le courant de l'année, la Commission soumettra une proposition visant à instaurer des exigences de suffisance du capital pour les services et conseils en matière de placements. Bien que cette proposition soit perçue comme étant complémentaire à l'autorisation unique pour les services en matière de placements, elle s'appliquera aussi à toutes les banques et à tous les établissements de crédit. Les spécialistes précisent que, alors que la directive relative aux fonds propres des banques et celle sur les coefficients de solvabilité, qui ont été adoptées, traitent des risques liés à l'octroi de crédit par les banques, la nouvelle proposition couvrira un autre type de risques liés à une évolution contraire des valeurs mobilières. Cette mesure, qui consistera à appliquer un test de suffisance de capital aux titres ou à la position des valeurs mobilières de la société de placements, sera la première norme transnationale du genre.

TÉLÉCOMMUNICATIONS ET RADIODIFFUSION

32. Activités de radiodiffusion

Situation : directive adoptée en octobre 1989
Mise en application : 3 octobre 1991

Le principe de base de cette proposition est que lorsqu'une émission respecte les règlements d'un État membre, elle doit avoir l'autorisation d'être programmée dans toute la Communauté européenne. Le système actuel de double contrôle serait éliminé car l'obligation de conformité incomberait uniquement au pays émetteur.

Cette directive cherche d'un côté à augmenter le contenu européen des programmes de télévision, et, de l'autre, à introduire des règlements communs en matière de publicité. Ce dernier objectif comprend une interdiction de la publicité

pour le tabac, une restriction de celle des alcools, et une limitation du temps total de publicité à un maximum de 15 % du temps de l'ensemble de l'émission. Si ces principes sont respectés, le pays destinataire ne peut interdire la transmission.

La directive prévoit que la Commission doit présenter un rapport sur sa mise en application au cours des cinq années suivantes. Si, durant cette période, le contenu des émissions n'est pas devenu majoritairement européen, un autre rapport devra être rédigé.

33. Normes MAC (assimilation des connaissances par la machine) pour télévision par satellite

Situation : directive adoptée en 1986
Mise en application : immédiate

Cette proposition introduit des normes communes pour la télédiffusion par satellite, soit directement, soit par câble. Ainsi, la Communauté devrait éviter les divisions actuelles du marché entre les normes PAL et SECAM pour la diffusion terrestre.

Cette directive est valable jusqu'à la fin de 1991; à ce moment-là, la Commission devra avoir déposé des propositions pour une télévision Haute Définition, qui sont considérées comme une étape ultérieure de l'évolution de l'ensemble des normes MAC (assimilation des connaissances par la machine).

34. Téléphones mobiles

Situation : directive adoptée en juin 1987
Mise en application : 26 décembre 1988

Cette directive introduira des normes communes pour la prochaine génération de téléphones mobiles afin de mettre un terme au chaos actuel provoqué par les nombreuses normes en vigueur en ce moment dans toute l'Europe.

35. Reconnaissance réciproque des homologations (premier stade)

Situation : directive adoptée en 1986
Mise en application : 1er juillet 1987

Cette directive constitue le premier stade de la reconnaissance réciproque pour la commercialisation du matériel de terminaux de télécommunications dans toute la Communauté européenne. Elle prescrit la reconnaissance réciproque des résultats des essais, ce qui signifie que les sociétés désirant vendre du matériel dans les 12 États membres n'ont pas besoin de procéder à 12 séries d'essais.

36. Reconnaissance entière

Situation : en attente de la première lecture
Mise en application : ?

Cette directive introduira un nouveau système d'autorisation unique pour le matériel de télécommunications. La proposition est fondée sur le principe de la reconnaissance réciproque. En d'autres mots, une fois qu'un fabricant aura obtenu des autorités compétentes d'un État membre l'autorisation de commercialiser un

produit donné, cette autorisation sera valide dans tous les autres États membres de la CE.

Les spécialistes de la CE précisent que «le projet de proposition fait état de cinq exigences de base, incluant l'absence de dommages causés au réseau, devant être respectées par le matériel proposé. Cependant, les fabricants devront toujours tenir compte de certaines divergences techniques caractéristiques des divers réseaux nationaux», ce qui signifie que, pour réaliser des économies d'échelle, il faudra attendre la normalisation intégrale.

37. Dispositions favorisant un réseau ouvert

Situation : position commune, décembre 1989 (mais il faut attendre la première lecture au Parlement européen pour qu'il s'agisse de la position commune officielle)
Mise en application : (1er janvier 1992)

Cette directive, qui s'applique à tous les fournisseurs de services, établit les règles que doivent respecter les personnes physiques et les sociétés pour pouvoir utiliser pour leurs propres fins les réseaux de télécommunications administrés par les PTT. Selon la Commission, ces règles doivent reprendre quatre principes de base : les conditions d'accès doivent être transparentes, objectives, non discriminatoires et elles doivent être publiées. La directive souligne également la nécessité de jouir d'un certain niveau «d'interexploitabilité». Par ce critère, la Commission entend la possibilité, lorsqu'il existe des normes européennes en matière de télécommunications, que celles-ci deviennent obligatoires.

Toutefois, le texte approuvé par les ministres des Télécommunications prévoit que les États membres peuvent assujettir l'accès à leurs réseaux à une procédure d'autorisation. Toute procédure d'autorisation nationale doit, cependant, avoir été préalablement approuvée par la Commission qui se sera assurée qu'elle est bien transparente et non discriminatoire. Cette proposition, dite DRO, se fonde sur l'article 90 du Traité de Rome qui autorise la Commission à émettre des directives de sa propre autorité (sans débat parlementaire ni approbation du Conseil) pour garantir que les règles de la concurrence sont respectées par les entreprises publiques et par celles à qui les États membres «accordent des droits spéciaux ou exclusifs». Dans ses efforts pour abolir les monopoles des PTT nationaux, la Commission, qui n'a utilisé qu'une seule fois cette arme controversée, prévoit de répéter l'expérience (si elle est appuyée par la Cour de justice).

38. Matériel pour terminaux

Situation : directive adoptée en mai 1988
Mise en application : immédiate, mais les États membres ont deux ans et demi pour introduire petit à petit la déréglementation.

Cette législation exige des États membres qu'ils abolissent au cours des trois prochaines années les droits exclusifs qu'ils accordent à leurs PTT pour la fourniture du matériel des terminaux. Ceci comprend les deuxièmes téléphones (le premier continuant à faire partie du monopole PTT), les télex, les modems, les téléphones mobiles et les autocommutateurs privés automatiques raccordés au réseau. Autrement dit, la nouvelle législation permettra aux fournisseurs de traiter directement avec les utilisateurs, plutôt que de passer par les PTT.

La France a fait appel devant la Cour de Justice à propos de l'utilisation de l'article 90 pour introduire une loi aussi importante. Bien que les Français affirment être tout à fait favorables à l'objectif de la directive, ils font ressortir que la Commission aurait dû suivre le processus législatif ordinaire.

39. Services de télécommunications

Situation : directive adoptée en juin 1989
Mise en application : le 31 décembre 1990, les États membres doivent informer la Commission des mesures prises conformément à cette directive

Le 1er juillet 1991 au plus tard, l'octroi des permis d'exploitation et la répartition des fréquences doivent être effectués par un organisme autre que les PTT nationaux. Selon cette proposition, les PTT devront mettre fin à leurs droits exclusifs ou monopoles concernant la fourniture de services de télécommunications, à l'exception des services de télex et de téléphonie. Cela couvre tous les autres services présentant une valeur ajoutée, quoique les États membres puissent, jusqu'au 31 décembre 1992, interdire aux compagnies privées la simple revente des lignes en location. La proposition exige également des autorités des PTT qu'elles séparent leurs activités commerciales dans ce domaine de leurs responsabilités de réglementation. Lorsque la directive a été approuvée, en juin dernier, le commissaire à la concurrence, Leon Britain, a dit qu'il espérait pouvoir faire coïncider la mise en application de cette directive avec la proposition DRO. Néanmoins, si cette dernière n'avance pas, la directive se rapportant à l'article 90 entrera en vigueur le 1er avril 1990. Du fait que les démarches concernant la proposition ont effectivement progressé, la Commission tient de ses sources que l'application de la directive relative à l'article 90 sera retardée.

DROIT DES SOCIÉTÉS

40. Structure des sociétés anonymes (Cinquième directive du droit des sociétés)

Situation : directive en discussion au Conseil depuis 1983, mais pratiquement bloquée sur la question de la participation des travailleurs aux conseils
Mise en application : ?

Cette directive controversée a été proposée tout d'abord en 1972 et considérablement révisée en 1983. Elle cherche à harmoniser la structure globale des sociétés anonymes, notamment à propos de la structure et du rôle des conseils d'administration, de la participation des employés à la gestion, des réglementations régissant les assemblées générales annuelles des actionnaires, de l'adoption et de la vérification des comptes annuels. Cette législation toucherait toutes les sociétés anonymes, cotées ou non en bourse.

Elle permettrait aux sociétés d'adopter un système de conseil à deux niveaux ou de conseil unique, encore que, dans ce dernier cas, une distinction nette doive être faite entre les administrateurs (passifs) et les directeurs (actifs). La participation des travailleurs à la gestion serait obligatoire pour toute société employant plus de 1 000 personnes, mais la proposition telle qu'elle est actuellement rédigée prévoit quatre options, allant de la participation introduite par l'intermédiaire d'un accord de convention collective à la participation des employés au conseil unique.

41. Loi sur les sociétés européennes

Situation : proposition présentée par la Commission en octobre 1989
Mise en application : ?

La loi autorisera la création de multinationales, lorsque des sociétés choisissent de rassembler en une entité juridique unique établie dans un pays de la CE le capital et le personnel disséminés dans plusieurs pays de la Communauté. Cela entraînera une certaine flexibilité qui permettra de compenser les pertes encourues dans un pays par les profits réalisés dans un autre, mais la proposition ne prévoit pas la consolidation intégrale. Toutes les sociétés ainsi constituées, dites «Societas Europa», devraient en outre instituer un système de consultation des travailleurs en ce qui concerne l'entrée en vigueur de certaines décisions. La directive prévoit également comme exigence de base pour la création d'une SE la constitution d'un capital de 100 000 ECU au minimum, dont 25 % doivent être payés, et l'établissement d'une structure de conseil unique ou à deux niveaux.

La loi comprend deux parties : un règlement, basé sur l'article 100A du Traité de Rome, couvrant tous les aspects légaux et fiscaux des sociétés et une directive, basée sur l'article 54, portant sur la représentation des travailleurs. Ces deux propositions impliqueraient l'adoption par une majorité qualifiée.

42. Groupement européen d'intérêt économique (GEIE)

Situation : directive adoptée en 1985
Mise en application : 1er juillet 1989

Le GEIE, première entité juridique totalement européenne, est considéré comme la première étape dans la voie de la SE (voir plus haut). Il a pour objectif de faciliter la coopération transfrontalière entre entreprises en leur fournissant un ensemble de lois indépendantes d'un droit national quelconque, leur permettant de constituer leur groupement en entité juridique distincte. Pour les multinationales, ce groupement deviendrait un instrument très utile pour la création de sociétés de services destinées à s'occuper de la publicité, du traitement des données, de la distribution, etc. pour les diverses filiales européennes.

Bien que cette réglementation soit directement applicable dans les États membres, il est nécessaire d'opérer certains changements au sein de la législation nationale afin d'obtenir la reconnaissance du GEIE. Lord Cockfield, Commissaire pour le marché intérieur, a rappelé lors de la réunion du Conseil d'octobre 1988 que nombre d'États membres n'avaient toujours pas adopté les changements nécessaires.

43. Groupes de sociétés (Neuvième directive du droit des sociétés)

L'idée d'une directive établissant les responsabilités et les droits des societés mères et des filiales au sein d'un groupe existe depuis plus de dix ans. Les projets initiaux (fondés sur la législation allemande régissant les SA) n'ont jamais été plus loin que la Commission. Néanmoins, une telle directive fait toujours partie du programme du marché intérieur.

44. Fusions transfrontalières (Dixième directive du droit des sociétés)

Situation : Première lecture devant le Parlement européen en mai 1987 ; renvoyée devant le Comité
Mise en application : ?

Cette proposition vise à faciliter les fusions transfrontalières en harmonisant les règlements nationaux portant sur ce genre de fusions. Elle complète la troisième directive du droit des sociétés (1978) qui harmonisait les règles concernant les fusions de sociétés au sein d'un même État membre.

La proposition a cependant été bloquée par le Parlement européen sur la question des conditions de participation des travailleurs. Le traitement qui lui sera fait est lié à celui que recevra la loi sur les sociétés européennes.

45. Liquidation des sociétés

Situation : en attente de la proposition de la Commission, mais le projet de directive n'était pas inclus dans le programme de travail pour 1990
Mise en application : ?

Cette proposition harmonisera les règles nationales applicables à la liquidation des sociétés.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

A) BREVETS

46. Convention sur le brevet communautaire

Situation : directive prête à être ratifiée mais la question de mise en vigueur partielle demeure non résolue
Mise en application : (1er janvier 1993)

Les États membres ont jusqu'au 31 décembre 1991 pour ratifier la Convention sur le brevet communautaire, qui introduira un brevet valable dans toute la CE, suite à une procédure d'enregistrement unique. Néanmoins, ils n'ont pu s'entendre sur une date d'entrée en vigueur et ont résolu de retarder la décision jusqu'à la date limite pour sa ratification. Il s'agit de déterminer si une mise en vigueur partielle dans les pays qui ont ratifié la CBC sera permise étant donné que, pour des raisons constitutionnelles, ni l'Irlande ni le Danemark ne peuvent la ratifier. Or, selon le projet de directive, la Convention doit avoir été ratifiée par les 12 États membres pour pouvoir entrer en vigueur. Jusqu'à présent, l'Espagne a opposé son veto à une mise en vigueur partielle avec l'espoir de forcer les États membres à choisir Madrid comme siège du futur Office communautaire des marques de commerce. (Voir ci-après).

La Convention exige que tout brevet communautaire soit traduit dans les neuf langues officielles de la CE pour être valide.

47. Inventions biotechnologiques

Situation : première lecture devant le Parlement européen
Mise en application : ?

Cette proposition harmoniserait la protection des brevets pour les inventions en biotechnologie dans l'ensemble des 12 États membres afin de fournir la sécurité juridique nécessaire pour que les industries puissent développer leur secteur biotechnologique. Les législations nationales existantes sont fondées sur deux conventions internationales sur les brevets remontant aux années soixante -- époque à laquelle les procédés biotechnologiques n'existaient pas ou en étaient à leurs balbutiements.

La proposition de la Commission permettrait qu'un organisme vivant soit breveté sous réserve d'un degré suffisant d'intervention humaine. Elle assure alors la protection traditionnelle des brevets pendant 20 ans pour les inventions biotechnologiques. Elle définit également les inventions biotechnologiques couvertes.

B) MARQUES

48. Harmonisation des marques nationales

Situation : directive adoptée en décembre 1988
Mise en application : fin 1992

Cette proposition affectera toutes les marques de commerce nationales enregistrées couvrant à la fois les produits et les services. Elle procure une définition uniforme des signes et marques pouvant constituer une marque de commerce : «tout signe, marque ou forme pouvant être représenté de façon graphique». Elle inclut une liste exhaustive des raisons pouvant justifier le rejet ou l'annulation d'une marque de commerce, ainsi qu'un aperçu des droits et obligations des titulaires de marques.

Cette directive ne cherche en aucune manière à harmoniser les procédures nationales de demandes de dépôt d'une marque de commerce, étant donné l'impossibilité de la tâche. Cependant la Commission espère que, dans un avenir relativement proche, le propriétaire «qui souhaite faire enregistrer une marque de commerce dans plus d'un pays aura le choix de déposer une demande de marque communautaire».

49. Règlement relatif à la marque communautaire

Situation : en attente de l'approbation du Conseil
Mise en application : ?

Ce règlement introduirait une marque communautaire valable dans les 12 États membres. Cependant la directive est actuellement bloquée sur la question de l'endroit où établir un Office communautaire des marques de commerce.

50. Contrefaçon de marchandises

Situation : directive adoptée en décembre 1986
Mise en application : 1er janvier 1988

Cette directive introduit des règles et procédures communes conférant aux fonctionnaires des douanes le pouvoir de saisir des marchandises importées dans la Communauté qui utiliseraient des marques enregistrées.

Une proposition élargissant la législation sus-mentionnée aux marchandises qui enfreignent le droit d'auteur devrait être présentée dans le courant des 24 prochains mois.

C) DROIT D'AUTEUR

51. Protection des logiciels

Situation : en attente de la deuxième lecture
Mise en application : (1er janvier 1993)

Cette directive prévoit que les États membres doivent accorder une protection au titre des droits d'auteur d'une durée de cinquante ans à partir de la date de création du programme, pour tous les logiciels. Elle détermine les dispositions légales devant protéger les programmes, définit la personne pouvant bénéficier de ce droit et énonce les conditions en vertu desquelles ce droit peut être exercé, ainsi que les actes qui nécessitent, ou non, l'autorisation du titulaire du droit d'auteur.

Le Conseil a défini une position commune et la Commission a précisé ses propositions initiales, notamment en ce qui concerne son interdiction visant l'ingénierie inverse et la possibilité que les spécifications incluant les règles ou les principes qui définissent les interfaces des programmes informatiques puissent être protégées par le droit d'auteur.

52. Règlements concernant la location d'appareils audio-visuels

Ceci couvrira l'ensemble du problème de la location de matériel couvert par des droits d'auteur, y compris lorsque la protection de droits d'auteur diffère d'un État membre à un autre.

53. Reproduction et distribution commerciale d'enregistrements vidéo et sonores

Situation : en attente de la proposition de la Commission
Mise en application : ?

54. Protection des droits relatifs à la propriété industrielle

Situation : en attente de la proposition de la Commission
Mise en application : ?

FISCALITÉ

A) IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS

Les trois directives suivantes constituent un ensemble qui est bloqué depuis 1984 en raison d'un différend opposant la République fédérale d'Allemagne aux Pays-Bas sur le niveau autorisé de retenue d'impôts à la source pendant une période de transition, dans la proposition de traitement fiscal des sociétés mères et des filiales. Toutefois, M^me^ Christiane Scrivener, commissaire aux impôts, a identifié ces ensembles comme une priorité absolue.

55. Procédure d'arbitrage pour l'élimination de la double imposition

Situation : directive bloquée
Mise en application : ?

Cette proposition, qui remonte à 1976, revêterait une importance capitale pour les NCM en vue de l'élimination de la double imposition. Elle créerait un groupe d'arbitrage indépendant chargé d'étudier les différends opposant deux administrations fiscales ou plus sur les prix corrects de cession entre sociétés d'un même groupe. Ces prix déterminent en partie la répartition des bénéfices entre sociétés affiliées et, par conséquent, le taux d'imposition de chacune. Lorsque deux gouvernements seraient en désaccord sur les prix corrects de cession entre sociétés d'un même groupe, ils soumettraient le cas à une commission d'arbitrage. Bien que la proposition initiale prévoit que la décision de la commission d'arbitrage est obligatoire, une solution de compromis pourrait la rendre strictement consultative.

56. Imposition des fusions

Situation : directive bloquée
Mise en application : ?

Cette proposition, présentée en 1969, qui introduirait un système commun d'imposition applicable aux fusions, divisions et apports d'actif entre sociétés d'États membres différents, traite essentiellement du problème des pertes ou des gains en capital imputables à la nouvelle société. Elle permet essentiellement aux sociétés fusionnées de différer le paiement des impôts dus au moment de la réalisation de la fusion ou de toute autre opération.

57. Traitement fiscal des sociétés mères et des filiales

Situation : directive bloquée
Mise en application : ?

Cette proposition, dont la présentation remonte également à 1969 et qui établirait un système commun d'imposition applicable aux sociétés mères et aux filiales installées dans divers États membres, constitue essentiellement un traité fiscal à l'échelle de la CE éliminant le système complexe des traités bilatéraux de double imposition actuellement en vigueur. Selon la proposition de la Commission, il n'y aurait pas de retenue d'impôt dans le pays où une filiale est installée : seule la société mère serait visée par l'imposition. Une filiale est définie comme une société dont la participation est limitée à 20 %. Le différend qui oppose la République fédérale d'Allemagne et les Pays-Bas porte sur le niveau de retenue

d'impôt que la République fédérale d'Allemagne veut imposer aux filiales pendant la période de transition.

58. Report des pertes sur les exercices suivants

Situation : directive bloquée au Conseil
Mise en application : ?

Il s'agit là de la première proposition visant, dans un premier temps, à harmoniser l'assiette de l'impôt sur les sociétés avant d'harmoniser les impôts proprement dits. Cette proposition donnerait aux sociétés le choix soit de reporter les pertes sur les exercices financiers suivants sans limite dans le temps, soit de les reporter sur les exercices antérieurs, méthode qui revient en pratique à un remboursement des impôts versés. À la suite de critiques émanant du Parlement, la Commission a prolongé la période de report sur les exercices antérieurs pour la fixer à trois ans au lieu de deux. Cependant, lorsque la proposition est parvenue au Conseil, les États membres ont manifesté des divergences d'opinion importantes. En conséquence, les responsables de la CE font valoir que, si l'harmonisation de l'assiette fiscale demeure un objectif à long terme, «en commençant les discussions maintenant, il faudrait vingt ans pour atteindre le but». Il a donc été décidé de mettre de côté cette proposition et les suivis prévus.

B) IMPÔTS INDIRECTS

59. Rapprochement des systèmes et des taux de TVA

Situation : en attente de la décision du Parlement européen, adoption de certains principes par le Conseil
Mise en application : ?

Pour le moment, le Conseil des ministres a pris deux décisions visant l'harmonisation de la TVA, les deux allant à l'encontre des plans initiaux de la Commission. En octobre 1989, le Conseil a voté en faveur du maintien, pendant une période de transition non définie, du système actuel de perception de la TVA, selon lequel la taxe est prélevée dans le pays où le produit taxé est acheté. Le Conseil a convenu qu'à la fin de cette période, toutefois, la CE devrait opter pour la solution proposée par la Commission, c'est-à-dire considérer la Communauté européenne comme un marché intérieur unique où la TVA sera perçue dans le pays d'origine du produit, sans aucune remise possible à l'exportation. La décision du Conseil abolira les contrôles frontaliers et, à la place, les sociétés devront produire des déclarations fiscales périodiques répertoriant les produits exportés et importés. Les autorités fiscales nationales effectueront un appariement des listes, de façon aléatoire.

Autre source de problèmes pour la Commission, le Conseil a également résolu de retarder la décision d'harmoniser les taux de TVA jusqu'au 31 décembre 1991, date à laquelle il tentera d'en arriver à un accord basé sur les propositions de la Commission de la CE visant à restreindre les taux de TVA à deux fourchettes possibles. Les ministres se sont engagés à ne pas modifier, au cours des deux prochaines années, l'écart entre leurs taux de TVA et la fourchette de 14 à 20 % proposée par la Commission. De cette façon, l'harmonisation des taux de TVA ne sera pas plus difficile à réaliser en 1991.

60. Harmonisation des droits d'accise

Situation : nouvelle proposition de la Commission présentée en novembre 1989
Mise en application : ?

La proposition initiale de la Commission prévoyait d'harmoniser à des taux fixes les droits d'accise sur le tabac, l'alcool et les produits du pétrole. Si elle est approuvée par le Conseil, la nouvelle proposition introduira des taux minimaux, sans plafond, pour le tabac et les boissons alcoolisées, mais des limites très strictes seront imposées aux taux appliqués aux produits du pétrole (mazout diesel, mazout lourd et gasole), en raison des risques importants de perturbation du commerce entre les États membres. Cependant, la proposition fait également état de «taux cibles» vers lesquels la Commission souhaite que ces divers taux évoluent. Les responsables de la CE soulignent que ces taux ne sont nullement imposés, mais il est clair que la Commission souhaite qu'ils le deviennent à un moment donné.

61. Retenue fiscale

Situation : directive bloquée
Mise en application : ?

Devant l'opposition importante qu'a soulevé sa proposition visant à introduire une retenue fiscale de 15 % sur les revenus d'intérêts dans toute la Communauté, la Commission a proposé de renforcer la coopération entre les autorités fiscales nationales, mais jusqu'ici le Luxembourg a également contré cet objectif. Actuellement, l'attention est fixée sur les préoccupations de la France concernant la nécessité, avec la levée le 1er juillet 1990 des dernières restrictions touchant les mouvements de capitaux, de prendre des mesures pour éviter les fraudes dans le cadre de la retenue fiscale, méthode que privilégie Paris. L'opposition ferme manifestée par le Royaume-Uni, la République fédérale d'Allemagne, les Pays-Bas et le Luxembourg a entraîné un renforcement de l'aide réciproque entre les autorités fiscales.

Craignant que la proposition actuelle ne nuise à l'application de ses lois très strictes sur le secret bancaire, le Luxembourg a voté contre cette proposition. Il préconise une coopération judiciaire, plutôt qu'administrative, entre les États membres. En d'autres mots, il est prêt à fournir des renseignements lorsqu'un procès est intenté dans un autre État membre, mais pas avant (comme le souhaitent tous les autres États membres).

CONCURRENCE ET AIDES D'ÉTAT

62. Réglementation sur le contrôle des fusions

Situation : directive adoptée le 21 décembre 1989
Mise en application : septembre 1990, examen en décembre 1993

Cette réglementation confère à la Commission européenne des pouvoirs de contrôle préalable en cas de fusions trans-européennes à l'échelle de la Communauté. Elle oblige les sociétés à obtenir l'approbation préalable de la Commission lorsque la fusion envisagée doit mener à un chiffre d'affaires global de 5 milliards d'ECU. Toute fusion ne dépassant pas ce seuil restera sous la responsabilité des autorités antitrust nationales. La compétence de ces dernières continuera de s'appliquer aux

fusions donnant lieu à un chiffre d'affaires global supérieur à 5 milliards d'ECU lorsque plus des deux tiers du chiffres d'affaires global est réalisé dans un même État membre. Outre l'imposition du seuil de 5 milliards d'ECU, la réglementation prévoit que le chiffre d'affaires global individuel, à l'échelle de la Communauté, d'au moins deux des entreprises visées par la fusion doit être supérieur à 250 000 ECU.

L'incidence majeure de cette nouvelle réglementation tient à ce qu'elle clarifie le transfert de souveraineté des autorités antitrust nationales à la Commission du fait que, dans la majorité des cas, les sociétés avisent préalablement celle-ci de leur intention de fusionner de crainte qu'une fois la fusion réalisée, la Commission n'intervienne aux termes de l'article 86 du Traité de Rome, qui interdit l'abus d'une position dominante.

63. Exemption par catégorie pour les licences de savoir-faire

Situation : directive adoptée par la Commission en décembre 1988
Mise en application : 1er avril 1989

Cette réglementation définira les critères selon lesquels les licences de savoir-faire peuvent échapper à l'interdiction générale des accords anticoncurrence stipulée par l'article 85. Le but est de faciliter ces accords en fournissant la sécurité juridique nécessaire concernant leur compatibilité avec le Traité de Rome. Les exemptions par catégorie existantes (pour lesquelles l'approbation du Conseil n'est pas nécessaire) portent sur la distribution, la spécialisation, la recherche et le développement, ainsi que sur les accords sur les brevets. Les règlements en matière de savoir-faire sont considérés comme une suite à l'exemption par catégorie pour les licences de brevets.

64. Exemption par catégorie pour les accords de franchise

Situation : directive adoptée par la Commission en décembre 1988
Mise en application : 1er avril 1989

Cette réglementation définirait ce qui est permis et ce qui est interdit dans les accords de franchise concernant la distribution des marchandises et des services. Comme toutes les exemptions par catégorie, elle cherche à assurer la sécurité juridique nécessaire à la promotion de ces accords.

65. Exemption par catégorie pour les accords d'assurance

Dans la mesure où les sociétés respecteront les obligations et les interdictions liées à cette exemption par catégorie, elles n'auront pas à aviser la Commission des accords qui auront été conclus en matière d'assurance.

66. Inventaire des aides d'État

Situation : publiée par la Commission en décembre 1988

L'inventaire fournit une analyse approfondie des pratiques nationales relatives aux subventions. Ce document de 90 pages montre que les États membres dépensent près de 100 milliards d'ECU par an, en majeure partie pour les secteurs en crise ou en déclin. La Commission utilisera cette analyse comme base d'une application plus stricte des réglementations existantes en matière d'aides d'État.

De fait, à l'occasion du premier suivi concernant l'inventaire des aides d'État, effectué en décembre 1989, la Commission a réuni les États membres pour discuter de façon générale des problèmes que soulève l'aide des États mais aussi pour aviser ceux-ci très clairement qu'elle allait se montrer plus stricte à ce chapitre. Au cours de cette réunion, la Commission a également annoncé son intention de mettre sur pied deux missions d'enquête importantes : l'une sur les politiques de crédit à l'exportation des États membres et l'autre pour voir de quelle manière les gouvernements appliquent aux sociétés nationalisées les mesures d'aides de l'État existantes dans la CE.

RELATIONS DU TRAVAIL

Au cours des douze derniers mois, la Commission a essayé désespérément, et parfois avec succès, de donner au programme de marché unique une dimension sociale. La CE semble vouloir introduire des principes européens dont l'application devrait respecter les pratiques nationales.

En décembre 1989, tous les États membres (à l'exception du Royaume-Uni) ont approuvé la Charte communautaire des droits sociaux fondamentaux des travailleurs, qui inclut des principes essentiels comme le droit à la liberté de mouvement, à une rémunération et à une protection au titre de la sécurité sociale qui soient raisonnables ou le droit de se syndiquer. La Commission prévoit de mettre en application cette Charte au moyen d'un programme d'action sociale comprenant quarante-sept nouveaux projets. Ces derniers reprennent certaines des propositions énumérées ci-dessous et incluent deux règlements visant à assurer que les travailleurs migrants ne perdent pas leurs droits aux régimes de pension ou à la sécurité sociale, dix-sept directives obligatoires portant sur la santé et la sécurité, et cinq recommandations concernant la sécurité sociale et la garde des enfants. La Commission fera également une recommandation importante concernant le salaire minimum, en vue de fixer des critères et d'élaborer une méthode d'établissement du salaire minimum qui garantissent que le niveau de rémunération appliqué dans chaque pays est adapté aux conditions propres au pays.

67. Information et consultation

Situation : en attente de la nouvelle proposition de la Commission, qui devrait être présentée en 1990
Mise en application : ?

La proposition précédente a été bloquée par le Conseil depuis 1986. Cependant, la Commission considère la présentation d'une nouvelle proposition comme un objectif primordial de son programme de travail de 1990. La nouvelle proposition devrait énoncer des procédures d'information et de consultation des travailleurs à l'intérieur des sociétés ou des groupes de sociétés, à l'échelle de la Communauté.

68. Régime de travail particulier

Cette proposition devrait remplacer les deux directives existantes concernant le travail à temps partiel et le travail temporaire, qui ont été bloquées par le Conseil au cours des dernières années. L'objectif sera d'assurer aux travailleurs qui dépendent de contrats de travail particuliers des droits équitables en matière de retraite et d'assurance, compte tenu de la nécessité de créer des emplois.

69. Réduction et réorganisation du temps de travail

La nouvelle proposition remplacera également une autre recommandation bloquée au niveau du Conseil par le Royaume-Uni. Elle visera à aménager et à accélérer les tendances actuelles vers une semaine de travail plus courte et plus flexible, et à tenir compte aussi bien des droits des travailleurs que de la nécessité, pour les entreprises, d'accroître l'efficacité par une meilleure utilisation des biens d'équipement.

70. Directive cadre concernant la santé et la sécurité des travailleurs

Situation : directive adoptée en juin 1989
Mise en application : 31 décembre 1992

Cette directive vise à promouvoir la santé et la sécurité des travailleurs sur les lieux de travail en établissant des exigences minimales pour l'harmonisation des conditions dans toute la CE. Elle exige de l'employeur qu'il assure une protection raisonnable contre les risques et fournisse de l'information, de la formation et des ressources en vue d'atteindre cet objectif. Pour les besoins des objectifs généraux, la Commission a proposé cinq directives particulières relatives à la santé et à la sécurité, concernant les domaines ci-après :

A. Lieu de travail

Situation : directive adoptée
Mise en application : 1er janvier 1993

Cette directive stipule que les lieux de travail ne doivent pas présenter de risques et énonce des normes minimales concernant la structure, les installations électriques, les issues de secours, etc.

B. Utilisation des machines, du matériel et des installations

Situation : directive adoptée
Mise en application : 1er janvier 1993

Cette directive prévoit que toutes les machines et tout le matériel doivent satisfaire un certain nombre de normes minimales. Elle requiert en outre que le personnel soit consulté avant l'achat de tout nouveau matériel.

C. Dispositifs personnels de protection

Situation : directive adoptée
Mise en application : 1er janvier 1993

Cette proposition introduit l'obligation pour les employeurs de fournir des dispositifs personnels de protection lorsqu'ils sont dans l'impossibilité d'éliminer ou de réduire de manière adéquate les risques collectifs encourus par les travailleurs. Les conditions d'utilisation de ces dispositifs dépendent du degré de risque et de la fréquence d'exposition à ce risque.
L'équipement doit correspondre au risque encouru et être adapté à chaque travailleur.

D. Utilisation de terminaux à écran de visualisation

Situation : position commune adoptée en octobre 1989
Mise en application : (1er janvier 1993)

Cette directive, qui s'appliquerait à toutes les sociétés, vise à assurer non seulement la conception appropriée des postes de travail pour terminaux à écran de visualisation mais aussi l'introduction d'examens de la vue. Elle introduit également une série de normes de base pour ces terminaux.

E. Manipulation de lourdes charges avec un risque élevé de lésion lombaire

Situation : position commune adoptée en octobre 1989
Mise en application : (1er janvier 1993)

Cette directive vise à éviter, dans la mesure du possible, la manipulation manuelle de lourdes charges sans aides mécaniques. Lorsque cela est impossible, l'employeur est tenu d'effectuer une analyse des risques de lésion lombaire.

ANNEXE II

INCIDENCE DE 1992 SUR LES AFFAIRES

Introduction

Dans le cadre de ses travaux réguliers sur le projet de marché unique et son incidence sur les affaires, Business International a récemment entrepris une enquête par correspondance afin de savoir comment les chefs d'entreprise envisagent "le facteur 1992" et son incidence pour l'avenir de leur secteur et de leur entreprise en Europe.

Voici les conclusions de l'enquête obtenues à partir des réponses remises par 426 chefs d'entreprise, dont 357 appartiennent à des entreprises industrielles et 69 au secteur des services financiers et autres. La ventilation est la suivante :

Industrie :

Automobile	20
Produits chimiques	66
Bâtiment	12
Matériel électrique et électronique	40
Informatique (ordinateurs, etc)	20
Alimentation, boissons et tabac	28
Métaux et minerais	16
Construction mécanique	31
Outillage	23
Produits pharmaceutiques	34
Télécommunications	11
Industries diverses	56

Services :

Banques et institutions financières	21
Services et conseils	30
Distribution	9
Divers	9

La ventilation par nationalité est la suivante : 164 entreprises de l'échantillon industriel représentent des multinationales des États-Unis et du Canada, 123 des sociétés situées dans la Communauté européenne, 56 des sociétés de l'AELE et 14 des sociétés japonaises ou autres.

Le questionnaire intéressait avant tout les activités industrielles; c'est pourquoi les secteurs de services sont étudiés séparément dans les tableaux, et ce groupe n'est pas ventilé par nationalité.

1. Aspects du programme de marché unique

Les entreprises industrielles estiment que le résultat positif le plus important de ce programme viendra de l'abolition des entraves techniques (normes et règles nationales faisant obstacle au libre-échange) et de la création de normes communautaires communes. Les entreprises japonaises et américaines mettent fortement l'accent sur ces facteurs précis, qui s'avèrent particulièrement importants pour les secteurs des télécommunications; de l'informatique et de l'outillage ; les normes communautaires présentent également un intérêt particulier pour les compagnies pharmaceutiques et celles du bâtiment et des matériaux de construction. Mais, pour la majorité des personnes interrogées, ces changements ne se manifesteront pas dans les faits.

Les sociétés de services, en revanche, escomptent les avantages les plus considérables de la libéralisation des services financiers et de la libre circulation des capitaux - opinion qui reflète l'importance des services bancaires et financiers dans ce groupe. Et ces aspects particuliers de 1992 (considérés également comme positifs par les sociétés industrielles) devraient se manifester plus ou moins à la date prévue.

D'autres aspects apparaissent très importants à certains industriels :

- L'abolition des frontières douanières : les distributeurs de gros et de détail s'y intéressent particulièrement mais se montrent aussi les plus sceptiques quant à sa réalisation d'ici 1992.

- L'ouverture des marchés publics présente un intérêt particulier pour les fournisseurs de matériel informatique et de télécommunications, ainsi que pour les sociétés de conseil en gestion. Comme on pouvait s'y attendre, les entreprises de télécommunications sont aussi les plus intéressées par la dérégulation des monopoles.

- L'harmonisation de la TVA et des droits d'accise est une grande priorité pour les secteurs de l'automobile et, ici aussi, des secteurs de la distribution (ces derniers redoutant toutefois l'effet des changements dans les taux de TVA).

- La réduction des aides et subventions d'Etat intéressent surtout le secteur des métaux et minerais (les entreprises sidérurgiques notamment).

- La libre circulation des personnes est d'une importance primordiale pour le groupe des services et conseils qui comprend les experts-comptables, les cabinets juridiques et les ingénieurs-conseils, qui bénéficieront après 1992 de la reconnaissance mutuelle des diplômes.

- La politique de la Communauté européenne vis-à-vis du commerce extérieur intéresse vivement les secteurs des télécommunications, des métaux et minerais et de l'automobile. Alors que les deux premiers secteurs considèrent cet aspect comme un avantage indéniable, certains constructeurs automobiles (étrangers à la Communauté) y voient une menace. Les entreprises japonaises sont partagées quant à la manière dont elles pourraient être affectées par cette politique de la CE.

Chacun des aspects du programme de 1992 donne lieu dans l'ensemble à des réactions très favorables. En moyenne, 87 % des sociétés industrielles et de services prévoient un effet positif et seulement 10 % un effet négatif. Cette confiance remarquable dans les avantages du programme de marché unique reflète peut-être le fait que l'échantillon de l'étude comptait une majorité de grandes entreprises déjà fortement engagées dans le commerce international.

On distingue toutefois des facteurs de préoccupation. La réduction des aides et subventions d'Etat inquiète particulièrement les fabricants de la Communauté de secteurs tels que le matériel électrique/électronique et les produits pharmaceutiques, et, comme on l'a déjà mentionné, la politique du commerce extérieur préoccupe les sociétés japonaises.

Les pronostics sont moins optimistes quant à la date où l'on ressentira les premiers effets du programme de 1992. Les premiers résultats pourraient venir de l'abolition des frontières douanières et de la libéralisation de la circulation des capitaux et des services financiers. Mais, sur presque tous les autres fronts, on prévoit des retards par rapport à 1992 ; les plus longs sont prévus dans la dérégulation des monopoles, l'harmonisation des droits d'accise, la maîtrise des aides d'Etat et l'ouverture des marchés publics.

2. Effets sur l'industrie

Les chefs d'entreprises ont été invités à prédire les effets du programme de 1992 sur leur secteur, en qualifiant de fort/modéré/négligeable une série de résultats éventuels. Ces derniers étaient regroupés sous les rubriques suivantes : évolution du marché, effets sur la compétitivité et effets de restructuration.

ÉVOLUTION DU MARCHÉ. Selon les entreprises industrielles (contrairement à celles des services), le plus grand impact ressenti sur le marché sera la consolidation de leur clientèle, soit moins de clients mais de plus grande taille après 1992. En corollaire, les fournisseurs de biens de consommation et de produits alimentaires prévoient une forte tendance à l'augmentation du pouvoir d'achat des détaillants.

La croissance des marchés régionaux est un autre effet important, notamment pour les sociétés de services. Ce facteur a recueilli le plus de suffrages "forts impacts" dans l'informatique, l'automobile, la distribution, les télécommunications et les services et conseils.

Dans certains secteurs, tels que l'énergie, la métallurgie, l'automobile, l'électronique et les assurances, les réponses prévoyant une tendance nette vers des marchés plus homogènes ("l'Euro-consommateur") dépassent en nombre celles qui continuent à prévoir une différenciation des marchés. Mais dans d'autres secteurs, c'est l'opinion contraire qui l'emporte (surtout pour les matériaux de construction, la distribution, l'informatique, les services bancaires et les biens de consommation).

EFFETS SUR LA COMPÉTITIVITÉ. L'intégration des marchés se traduira par des coûts de production en baisse, les économies venant principalement de la rationalisation (dans les secteurs de la métallurgie et de l'outillage, par exemple) et des économies d'échelle supérieures (dans les secteurs des télécommunications, de l'automobile, de l'électronique, etc.). L'accès à des intrants moins coûteux aura un effet important, sauf pour les entreprises de distribution.

D'autres économies sont attendues. La baisse des frais de transport et de distribution sera très importante pour les producteurs de marchandises en vrac telles que les métaux ou les produits forestiers. La baisse des coûts de financement est un facteur moindre pour les entreprises industrielles (produits chimiques exceptés), mais plus intéressant pour les banques et les compagnies d'assurances.

Le marché unique amènera en même temps une augmentation des échanges intracommunautaires - en particulier dans les marchés nationaux jusqu'à présent protégés, tels que les télécommunications et l'informatique, ainsi que les services et conseils. Les importations parallèles (de produits pharmaceutiques, d'automobiles et de certaines boissons et denrées alimentaires) vont également se trouver très stimulées.

L'augmentation de la concurrence transfrontalière devrait avoir trois conséquences :

- une tendance à la convergence (à la baisse) du niveau des prix intérieurs, pour les biens de consommation en général, mais plus encore pour ceux qui sont affectés par les importations parallèles ;
- une forte pression sur les marges bénéficiaires dans de nombreux secteurs de l'industrie - particulièrement dans les secteurs des produits pharmaceutiques, des télécommunications, de l'alimentation/boissons/tabac et des assurances ; et
- l'élimination des entreprises moins concurrentielles. De tous les facteurs, c'est celui-ci qui recueille le plus grand nombre d'évaluations d'"impact fort".

Quel sera le rôle joué par les entreprises non communautaires dans tout cela? Une forte augmentation de la concurrence non communautaire est prévue dans de nombreuses branches de l'industrie. Elle revêtira presque partout la forme d'investissements directs plutôt que d'importations. Quant à la perspective d'une "Forteresse Europe", les industriels japonais et ceux de l'AELE sont les plus inquiets à l'idée d'un renforcement des barrières pour les sociétés non communautaires, tandis que la plupart des sociétés de la Communauté ne prennent pas cette possibilité au sérieux. C'est dans l'industrie métallurgique, dans les télécommunications, l'automobile et les produits forestiers, ainsi que dans les secteurs

bancaires et financiers que les inquiétudes sont les plus grandes vis-à-vis du protectionnisme.

Quant à la dernière question sous cette rubrique, il s'agit de savoir si le marché unique renforcera ou non la compétitivité des entreprises communautaires sur les marchés extérieurs. Chose intéressante, les entreprises de la Communauté en seraient moins convaincues que leurs rivales de l'AELE et du Japon, bien que les entreprises américaines soient plus sceptiques encore à cet égard. Une incidence majeure est prévue dans le domaine des télécommunications et des produits chimiques, tandis que les optimistes communautaires sont les plus rares dans les secteurs des produits forestiers, des produits pharmaceutiques et des assurances, secteurs où dominent les Scandinaves ou les Suisses.

EFFETS DE RESTRUCTURATION. Voici la classification par ordre d'importance des effets de restructuration pour les secteurs industriels :

1) La rationalisation et la réduction des coûts, selon les personnes interrogées, aura le plus grand impact dans les industries de l'automobile, des métaux et minerais, de la construction mécanique et des télécommunications, ainsi que dans les secteurs de la distribution et des assurances.

2) Une spécialisation accrue sera la réaction dominante dans les télécommunications, le génie mécanique et les services et conseils.

3) La concentration de la production dominera dans les secteurs des métaux et minerais, des produits alimentaires et des produits pharmaceutiques.

4) Les investissements transfrontaliers augmenteront le plus dans le secteur banques et assurances et dans les produits forestiers, le bâtiment et les matériaux de construction, l'informatique et l'alimentation.

5) Les activités de rachats et fusions augmenteront surtout dans le secteur banques et assurances, et dans les secteurs des télécommunications, du bâtiment et des matériaux de construction et du matériel électrique/électronique.

Pour les secteurs de services, toutefois, ces deux derniers secteurs viennent en tête de liste.

3. Stratégies pour les années 1990

Cette partie de l'enquête commençait par demander aux chefs d'entreprises quels aspects de la stratégie de leurs entreprises seraient les plus affectés par le programme de 1992. Bien entendu, ils ont répondu que ce sera le marketing et la distribution, suivis par le développement des nouveaux produits, les achats, la stratégie de rachats et fusions et la fabrication. (Dans le cas des sociétés européennes, le développement de nouveaux produits et les opérations sont mieux placées). Le programme de 1992 est considéré comme sans portée immédiate pour les finances, les ressources humaines, l'organisation des sociétés et les activités de recherche et développement.

Les sociétés de services ont elles aussi placé le marketing en tête de liste, suivi de près par les opérations de rachats et fusions et par les ressources humaines.

Les chefs d'entreprises devaient ensuite étudier un choix de possibilités pour chaque grand domaine de stratégie (question 3B). Voici quelques traits saillants de leurs réponses :

Stratégies de compétitivité. Face au choix suivant : s'efforcer de devenir compétitifs en maintenant leurs coûts au minimum, ou bien poursuivre une stratégie de différenciation de leurs produits, l'échantillon industriel opte à égalité pour l'une ou l'autre solution (quelques-uns optent pour les deux). Les sociétés américaines tendent vers la stratégie de maintien des coûts et les entreprises européennes (surtout celles de l'AELE) vers la recherche des créneaux différenciés. Les sociétés de services penchent aussi vers cette deuxième solution.

Près des deux tiers des personnes interrogées considèrent l'Europe dans le cadre de leur stratégie mondiale de marché. Cette opinion est majoritaire dans tous les secteurs de l'industrie et des services, sauf dans les produits forestiers et la distribution. Le pourcentage des mondialistes dépasse 80 % dans l'informatique, les télécommunications et la construction mécanique.

Dans l'industrie comme dans les services, les dirigeants prévoient davantage de rachats et fusions dans les années à venir. L'appétit pour les rachats et fusions serait le plus vif parmi les entreprises de l'AELE, et le plus faible parmi les américaines envisageant l'Europe. Ventilé par secteur, l'intérêt va de 90 % et plus dans les secteurs des télécommunications et des matériaux de construction à 40 % seulement dans l'industrie automobile. Les entreprises européennes se concentreront surtout sur les acquisitions transfrontalières au sein de la Communauté, et non sur des opérations purement nationales ou d'ambitieuses incursions internationales aux États-Unis ou ailleurs. Et la priorité ira aux acquisitions horizontales (l'achat de parts de marché) et non à la concentration verticale ou à la diversification.

Les sociétés en participation et les alliances ont également la faveur d'un grand nombre, moins cependant que les acquisitions (sauf pour les entreprises japonaises et celles des secteurs de l'automobile, du matériel électrique/électronique, de l'informatique et des télécommunications). Là encore, la préférence va aux associations transfrontalières avec des partenaires communautaires, suivies par les alliances avec des partenaires non communautaires et les opérations purement nationales. Seul un faible pourcentage de sociétés envisagent de reconsidérer les alliances existantes ou d'y mettre fin.

Quant aux sociétés de la Communauté, elles mettront l'accent sur l'expansion des ventes en Europe, en cherchant à exporter plutôt qu'à investir (sauf dans le bâtiment et la distribution). Les sociétés de l'AELE et les sociétés américaines, en revanche, chercheront des moyens d'expansion sur place par la production locale, les acquisitions et les alliances ; 27 % des sociétés de l'AELE et 10 % des sociétés américaines seulement entrevoient une possibilité quelconque d'augmenter leurs exportations directes vers la Communauté.

Changements dans l'organisation. La moitié environ des sociétés interrogées envisage une réorganisation de leur équipe de direction européenne à cause des changements de 1992 (les sociétés américaines étant les plus motivées en ce sens), mais un nombre plus élevé prévoit des remaniements plus fréquents à l'avenir. La tendance antérieure à la fermeture des sièges de sociétés régionaux en Europe semble s'être apaisée, mais l'accent va rester sur la décentralisation plutôt que sur la recentralisation, du moins pour les sociétés européennes.

Production. La principale tendance dans ce domaine sera la concentration de la production finale dans des usines spécialisées - surtout dans les secteurs des biens de consommation et des produits pharmaceutiques. Seules l'industrie automobile voit un intérêt potentiel à augmenter la production des pièces dans des usines à échelle européenne. La nécessité de fermer des usines est perçue surtout par les société de l'AELE et celles des industries alimentaire et pharmaceutique, tandis que le besoin de construire une nouvelle capacité est la plus sensible dans les secteurs des produits chimiques, des métaux et minerais. Les techniques flexibles de fabrication devraient jouer le plus grand rôle dans les secteurs de l'outillage, de la construction mécanique et de l'automobile.

Achats. Les trois stratégies qui ont la préférence dans ce domaine sont les suivantes : rationaliser les réseaux de fournisseurs, regrouper les commandes afin de maximiser le pouvoir d'achat et réduire les stocks en usine. L'industrie automobile préfère la première, celle des télécommunications la deuxième, et celle de l'outillage et de la construction mécanique, les trois à la fois. En comparaison, seul un tiers de l'échantillon prévoit augmenter le nombre de ses fournisseurs hors de la Communauté (sauf dans la construction mécanique), et une société sur huit seulement est disposée à s'en remettre à des sources uniques d'approvisionnement.

Marketing. Pour le marketing, il s'agira de trouver des créneaux dans le marché européen, au niveau paneuropéen plutôt que national (sauf dans le bâtiment et les services). La majorité de sociétés de biens de consommation et d'alimentation voient un avenir pour le lancement de marques paneuropéennes, et un tiers des sociétés de production et de distribution de produits alimentaires envisage de donner la priorité à des produits portant leur propre marque. Enfin, la moitié environ de toutes les entreprises industrielles chercheront à prendre mieux en main leurs opérations de marketing et services; ceci est particulièrement vrai des sociétés de biens de consommation et dans les secteurs de l'informatique, de la construction automobile, des métaux et minerais.

Distribution. La plupart des secteurs s'efforceront de réduire les délais de livraison et de mieux répondre aux besoins des consommateurs. Alors que la tendance générale sera à

l'extension des réseaux de distribution, les entreprises de l'AELE et les sociétés pharmaceutiques préféreront remplacer leurs distributeurs par leurs propres sociétés de vente. Les entreprises américaines et japonaises s'intéressent plus que leurs équivalents de la Communauté et de l'AELE à centraliser le processus pratique de distribution et à utiliser des réseaux informatiques pour suivre l'évolution des ventes.

Recherche et développement. Les sociétés de la Communauté et de l'AELE sont les plus décidées à augmenter leurs efforts de R-D, en termes de pourcentage des ventes. La construction mécanique est le seul secteur où cette réponse est majoritaire pour les sociétés de toutes les régions.

Peu de compagnies pensent décentraliser leurs travaux de R-D, mais dans l'électronique et les télécommunications, une sur cinq envisage cette option. En revanche, près de la moitié de l'échantillon désire mettre au point des équipes de R-D multinationales - surtout dans les secteurs des biens de consommation et de l'informatique.

Comme il est normal, la participation à des projets de recherche communs, tels qu'EUREKA, est plus élevée parmi les entreprises de la Communauté et de l'AELE que parmi les nord-américaines ou japonaises ; l'intérêt est le plus vif dans les entreprises d'informatique (ESPRIT), de télécommunications (RACE) et de métaux et minerais (EURAM).

Si les sociétés européennes sont fermement décidées de multiplier leurs dépenses de R-D, elles sont également prêtes à acheter des technologies élaborées à l'extérieur ou bien à passer des accords de licences - tout particulièrement s'il s'agit de sociétés pharmaceutiques ou du bâtiment/matériaux de construction. Les entreprises communautaires envisagent d'obtenir ces licences hors d'Europe, tandis que celles de l'AELE (et les japonaises) feront plutôt appel à la technologie européenne. Les secteurs ayant davantage recours à des sources de technologie européenne sont l'automobile, l'énergie, le matériel électrique/électronique et les télécommunications ; c'est le contraire pour les produits chimiques, l'informatique, les métaux et minerais, l'outillage et les produits pharmaceutiques.

Mise au point de nouveaux produits. Réduire le temps de mise au point des nouveaux produits est un objectif crucial pour la moitié environ de l'échantillon, en particulier dans les secteurs de la construction mécanique et de l'automobile.

L'extension de la gamme de produits est considérée comme un objectif particulièrement important dans les secteurs des biens de consommation, des télécommunications et de la construction mécanique. Dans presque tous les secteurs, les sociétés qui envisagent d'étendre leur gamme de produits sont plus nombreuses que celles qui prévoient la réduire. (Les exceptions à cette tendance sont les sociétés de l'AELE, ainsi que les secteurs de l'énergie et de l'outillage). De la même façon, celles qui ont l'intention de se diversifier avec de nouveaux produits sont plus nombreuses que celles qui envisagent d'abandonner les produits ou opérations périphériques à leur activité (sauf dans le secteur automobile).

Ressources humaines. Dans ce domaine, la priorité est de mettre au point des programmes paneuropéens de développement pour le personnel de gestion; les entreprises nord-américaines et japonaises manifestent le plus grand intérêt en ce sens, tandis que les entreprises européennes auraient tendance à augmenter leurs budgets de formation et d'enseignement des langues. Alors que peu de sociétés ressentent le besoin de normaliser les procédures gouvernant les relations du travail sur l'ensemble du marché unique, elles sont plus nombreuses à vouloir harmoniser les systèmes de prestations complémentaires.

Financement. Toutes les sociétés aimeraient améliorer la gestion de leurs dettes et des risques encourus en utilisant les nouveaux instruments financiers. Cependant, en dépit des projets de la Communauté européenne en vue de libérer les services bancaires et les assurances, il est peu de sociétés prêtes à changer leurs pratiques bancaires ou à réduire le coût de leurs assurances. Et un quart seulement envisagerait éventuellement de dénommer leurs transactions en ECU - idée qui semble d'ailleurs présenter le moins d'intérêt pour les sociétés de l'AELE et les sociétés japonaises.

4. Priorités accordées aux pays

Invitées à évaluer les divers pays européens comme marchés et lieux d'investissement pour les années 1990, les sociétés industrielles tout comme les sociétés de services ont manifesté une préférence prévisible pour les grands pays.

Cette préférence est la moins marquée quand les pays sont classés comme des marchés à approvisionner de l'extérieur. Parmi les sociétés industrielles, l'Allemagne possède un léger avantage sur le reste des Cinq Grands, mais deux marchés de l'AELE, petits mais riches, la Suisse et la Suède, figurent au même rang. Quant aux sociétés de services, la nature de leurs activités se traduit par une proportion plus basse de ventes transfrontalières ; mais là encore, l'Allemagne vient au premier rang, avec un net avantage sur la Belgique et l'Espagne.

Les résultats commencent à diverger plus nettement quand il s'agit de classer les pays comme lieux de production pour les ventes intérieures. De ce point de vue, chacun des Cinq Grands dépasse les petits dans un rapport supérieur à 3 contre 1, le Royaume-Uni recueillant le plus de voix de la part des sociétés industrielles et des sociétés de services.

Enfin, quand les pays sont évalués comme base d'exportation, les Cinq Grands dominent encore les résultats, bien que l'Italie ait nettement moins la faveur des sociétés industrielles. Pour les sociétés de services, le Royaume-Uni obtient de loin les meilleurs résultats, alors que la France obtient très peu de suffrages ; ce contraste est vrai tant pour les banques que pour les services commerciaux.

Si l'on effectue une ventilation de l'échantillon industriel selon la nationalité de la société mère, les groupes de la Communauté et de l'AELE tendent naturellement à favoriser leur pays d'origine comme base d'exportation, tandis que les sociétés nord-américaines et japonaises montrent une préférence pour le Royaume-Uni. En tant que marchés intérieurs, le Royaume-Uni et la France représentent un choix prioritaire pour les sociétés américaines, et l'Espagne pour les sociétés japonaises.

1. ASPECTS DU PROGRAMME DU MARCHÉ UNIQUE

Quels sont les aspects du programme du marché unique qui, s'ils se réalisaient, pourraient avoir un effet positif ou négatif sensible sur votre secteur?

	Effet positif		Effet négatif		Date probable		
	Majeur	Mineur	Majeur	Mineur	vers 1992	1995-2000	Plus tard
	%	%	%	%	%	%	%
DANS L'INDUSTRIE:							
Abolition des contrôles frontaliers	39	53	2	8	67	26	1
Abolition des entraves techniques	57	36	3	5	31	59	4
Création de normes CE	51	38	3	10	29	55	9
Ouverture des achats publics	22	63	4	10	28	52	10
Rapprochement des taux de TVA	18	67	3	11	32	53	8
Harmonisation des droits d'accise	19	69	4	7	23	58	11
Réduction des aides d'État	18	54	7	19	27	51	14
Libre circulation de personnes	24	67	2	8	49	41	3
Libre circulation des capitaux	42	54	1	4	58	31	3
Libéralisation des services financiers	36	60	0	3	51	39	2
Déréglementation des monopoles	24	60	3	9	22	57	14
Politique du commerce extérieur de la CE	23	49	5	21	36	50	5

1. ASPECTS DU PROGRAMME DU MARCHÉ UNIQUE (suite)

1. Quels sont les aspects du programme du marché unique qui, s'ils se réalisaient, pourraient avoir un effet positif ou négatif sensible sur votre secteur?

	Effet positif		Effet négatif		Date probable		
	Majeur	Mineur	Majeur	Mineur	vers 1992	1995-2000	plus tard
	%	%	%	%	%	%	%
DANS LES SERVICES:							
Abolition des contrôles frontaliers	43	51	2	4	55	40	2
Abolition des entraves techniques	36	60	0	0	36	54	8
Création de normes CE	44	44	2	10	42	48	4
Ouverture des achats publics	29	62	0	4	29	53	9
Rapprochement des taux de TVA	17	66	4	13	23	60	4
Harmonisation des droits d'accise	15	70	5	8	18	60	13
Réduction des aides d'État	11	58	11	16	16	53	18
Libre circulation de personnes	49	45	0	4	51	36	2
Libre circulation des capitaux	68	27	0	2	61	30	4
Libéralisation des services financiers	74	21	0	4	57	32	4
Déréglementation des monopoles	42	51	0	5	16	58	19
Politique du commerce extérieur de la CE	33	43	11	11	22	59	9

2. EFFETS SUR VOTRE SECTEUR

	INDUSTRIE			SERVICES		
	Fort %	Mod. %	Négl. %	Fort %	Mod. %	Négl. %
Évolution du marché:						
+ croissance des marchés régionaux	21	46	29	30	41	17
+ "Euroconsommateur"	20	41	34	18	35	35
+ marché toujours différencié	15	46	31	33	32	21
+ moins de clients mais + importants	36	36	24	27	39	24
+ détaillants + pouvoir d'achat	22	32	37	23	29	30
Compétitivité:						
+ réd. coûts de transport	23	46	26	12	23	45
+ réd. coûts de distribution	24	41	30	15	29	38
+ réd. coûts de financement	18	45	33	29	32	29
+ réd. coûts de fabrication						
- en rationalisant	29	41	25	17	24	41
- économie d'échelle	29	36	29	21	38	27
- intrants moins chers	14	41	38	17	26	38
+ échanges CE accrus:						
- ventes directes	21	48	24	21	29	27
- importations parallèles	20	38	30	12	24	38
+ fin entre écarts de prix nationaux	43	32	17	23	24	35
+ pressions sur marges bénéf.	43	41	13	35	27	24
+ élimination des firmes faibles	49	35	13	50	30	11
+ concurrence des firmes non CE	25	34	26	24	27	32
- par investissement dans CE	31	38	24	30	30	26
- par importations	15	34	41	11	21	44
+ barrières aux firmes non CE	22	43	29	26	29	27
+ firmes CE + fortes sur marchés tiers	16	41	35	21	24	29
Effets de restructuration:						
+ investissements transfrontaliers	31	41	20	48	18	23
+ activités R-F accrues	30	40	18	56	18	12
+ fabrication reconcentrée	34	36	24	20	23	38
+ spécialisation accrue	35	33	25	29	39	18
+ rationalisation/réd. des coûts	44	38	13	32	30	21

3A. STRATÉGIES DES SOCIÉTÉS POUR LES ANNÉES 1990

Quel est l'aspect de vos affaires qui sera le plus affecté par le programme du marché unique?

		INDUSTRIE			SERVICES
(% de réponses)	Total	CE	AELE	Amér. du Nord	Total
Marketing	50	52	56	46	52
Distribution	44	45	45	44	20
Dével. de nouveaux produits	29	34	37	22	38
Achats	29	26	24	31	11
Stratégies R-F	28	36	35	21	45
Fabrication	28	27	32	28	4
Finance	25	29	21	23	29
Ressources humaines	23	28	24	18	45
Organisation de la société	23	27	10	25	29
Recherche et développement	18	19	18	15	9

3B. STRATÉGIES DES SOCIÉTÉS POUR LES ANNÉES 1990 (suite)

Quelle stratégie ou politique parmi les suivantes sera la plus importante dans votre société?

(% de réponses)	INDUSTRIE				SERVICES
	Total	CE	AELE	Amér.du Nord	Total
Stratégies de concurrence					
+ abaisser les coûts pour devenir concurrent à bas prix de revient	38	34	25	45	20
+ (ou) se concentrer sur la différentiation des produits	38	38	52	33	41
+ voir l'Europe dans le cadre d'une stratégie mondiale	65	72	58	64	61
+ rachats et fusions (R-F)	71	76	88	61	67
- nationaux	17	25	10	14	23
- transfrontaliers	46	48	63	41	46
- aux États-Unis	13	25	17	2	4
- horizontaux	27	33	27	23	19
- verticaux	13	15	13	10	9
- diversification	14	15	17	10	14
+ sociétés en particip./alliances	61	68	67	52	58
- nationales	13	16	13	10	17
- transfrontalières (dans la CE)	44	50	42	39	48
- avec partenaires non CE	19	27	25	12	14
- revoir/mettre fin aux alliances existantes	8	10	6	7	3
(Sociétés CE):					
+ augmenter les exportations					
- vers marchés CE	63	63	n.a.	n.a.	47
- vers marchés non CE	35	35	n.a.	n.a.	7
+ augmenter les investissements					
- dans marchés CE	45	45	n.a.	n.a.	23
- en Amérique du Nord	35	35	n.a.	n.a.	7
- dans d'autres marchés hors CE	28	28	n.a.	n.a.	7
(Sociétés non CE):					
+ augmenter export.directes vers CE	15	n.a.	27	10	7
+ augmenter fabrication dans la CE	42	n.a.	50	38	21
+ acquisitions dans la CE	37	n.a.	54	31	20
+ alliances avec partenaires CE	36	n.a.	46	31	16
Changements organisationnels					
+ réorganiser la gestion en Europe	48	45	35	56	46
+ l'organisation multinationale devient paneuropéenne	45	42	37	49	46
+ siège européen régional près du client	6	7	10	4	7
+ décentralisation	23	29	29	17	20
+ recentralisation	14	12	8	17	13
+ remaniements plus fréquents de l'organisation	54	55	60	53	35

3B) Stratégies des sociétés (suite)

(% de réponses)	INDUSTRIE				SERVICES
	Total	CE	AELE	Am.du Nord	Total
Fabrication:					
+ concentrer la fabrication finale dans des usines spécialisées	50	52	60	46	9
+ consolider la fabrication de pièces dans des usines à échelle européenne	25	20	21	31	6
+ fermer des usines	23	22	38	19	3
+ créer une nouvelle capacité	28	27	29	27	4
+ techniques de fabrication plus souples	36	37	33	37	10
Achats:					
+ rationaliser le réseau fournisseur	51	50	50	53	14
+ s'approvisionner davantage dans d'autres pays CE	36	37	31	37	14
+ concentrer les commandes pour maximiser le pouvoir d'achat	42	41	37	44	17
+ relation "unique" avec fournisseur	12	10	6	15	3
+ réduire stocks de l'usine	40	41	38	43	9
Marketing:					
+ miser sur créneaux "euro-marchés"	70	67	73	70	72
- paneuropéen	48	48	40	50	45
- au niveau national	22	20	27	23	38
+ développer marques paneuropéennes	32	28	33	33	23
+ croissance des produits "maison"	21	28	21	17	13
+ contrôle plus strict sur marketing et services	51	49	56	50	33
Distribution:					
+ étendre le réseau de distribution	33	41	23	28	29
+ remplacer les distributeurs par des sociétés de vente propres	22	20	33	18	5
+ centraliser distribut. matérielle	33	22	29	41	10
+ réseaux électroniques pour suivre le régime des ventes	38	31	33	43	25
+ réduire stocks dans le système de distribution	43	37	40	49	13
+ réduire délais de livraison/améliorer la réponse aux besoins du client	64	62	63	67	23
Recherche et développement:					
+ augmenter R-D en % de ventes	39	47	50	30	16
+ décentraliser R-D	11	11	10	9	10
+ développer une équipe R-D mutinat.	46	48	52	43	22
+ participer à des projets collectifs R-D (EUREKA, etc.)	35	42	42	27	9
+ acheter/obtenir technol.s/licence	37	43	39	30	14
- en Europe	22	21	29	20	11
- ailleurs	25	34	22	19	9

3B) Stratégies des Sociétés, suite

(% de réponses)		INDUSTRIE			SERVICES
	Total	CE Nord	AELE	Am.du	Total
Développement de nouveaux produits					
+ réduire le temps de développement	48	52	51	44	20
+ étendre la gamme des produits	41	46	31	40	41
+ (ou) réduire les variantes	12	12	18	10	6
+ (ou) réduire la gamme de base mais différencier les produits finaux	16	17	27	12	9
+ diversifier sur nouv. typ.produits	38	44	29	33	44
+ (ou) abandonner produits/secteurs périphériques	16	14	27	15	3
Ressources humaines					
+ développer des programmes recyclage pour gestion paneuropéenne	61	53	47	71	56
+ introduire des procédures uniformes pour les relations du travail	13	11	14	13	6
+ harmoniser les "ressources tot."	27	28	10	31	19
+ redéfinir responsab. de dir.	39	34	33	44	36
+ réduire le personnel adm.	33	28	43	36	17
+ augmenter le budget formation	48	51	49	47	53
+ offrir enseignement accru de langues	47	55	45	40	55
Finances:					
+ améliorer la gestion de la dette/ réduire les frais des emprunts	44	45	47	41	34
+ améliorer la gestion du risque de change	43	34	45	48	31
+ réduire les frais d'assurance	24	22	27	24	16
+ transformer relations avec banques	21	25	18	19	14
+ utiliser les produits financiers nouveaux	50	61	51	44	47
+ dénommer les transactions en ECU	26	33	10	28	20

4. PRIORITÉS ACCORDÉES AUX PAYS

Comment classez-vous les pays européens, de 1 à 3, comme marchés et comme base d'investissement dans les années 1990?

(1 = premier choix, 3 = peu d'intérêt)

	Marché fourni par d'autres pays		Fabrication locale pour marché intérieur		Base d'export. vers marchés CE/non CE	
	1	2	1	2	1	2
(% de réponses)						
SOCIÉTÉS INDUSTRIELLES						
Cinq Grands:						
France	36	24	34	17	21	23
Allemagne	39	19	33	17	25	18
Italie	33	24	31	16	18	17
R.-U.	27	24	38	16	25	21
Espagne	33	25	32	14	25	18
Autres CE:						
Belgique	34	30	9	10	13	10
Danemark	33	23	6	6	6	5
Grèce	28	20	7	8	4	7
Irlande	27	17	4	5	8	8
Pays-Bas	36	28	10	13	12	13
Portugal	27	24	9	13	9	11
AELE:						
Autriche	30	28	4	10	5	9
Finlande	30	24	7	7	5	5
Norvège	34	23	4	8	4	5
Suède	38	24	10	10	6	12
Suisse	39	24	6	10	6	11
SOCIETES DE SERVICE						
Cinq Grands:						
France	25	25	32	11	8	20
Allemagne	35	13	35	20	18	20
Italie	23	27	27	13	18	8
R.-U.	22	15	45	10	28	16
Espagne	27	15	25	25	18	11
Autres CE:						
Belgique	28	23	11	11	10	10
Danemark	13	30	8	15	3	8
Grèce	11	16	10	13	3	8
Irlande	13	18	6	10	3	6
Pays-Bas	22	32	15	16	11	8
Portugal	13	28	10	13	6	11
AELE:						
Autriche	18	22	6	8	3	10
Finlande	15	23	6	5	3	3
Norvège	15	25	5	10	0	5
Suède	25	18	8	13	6	8
Suisse	23	20	10	20	6	10

BIBLIOGRAPHIE

Arthur Anderson & Co. European Capital Markets : A Strategic Forecast, The Economist Publications, Londres, 1989.

BIPE. Les marchés européens de l'environnement, Paris, 1988.

Commission de la CE. 1992 : la nouvelle économie européenne, "Économie européenne", no 35, mars 1988.

Commission de la CE. Panorama of EC Industry 1989, Luxembourg, 1988 (contient des monographies sur plus de 125 secteurs de produits et de services).

Commission de la CE. Research on the Cost of Non-Europe : Basic Findings, Luxembourg, 1988 (16 volumes en français ou en anglais).

UBS-Philips & Drew. Europe 1992 - Breaking Down the Barriers; Economic and Sector Prospects, Londres, juin 1988.